Münster.1931.№ 5 Jur. Diss

Das Zusammenschlußproblem in der Deutschen Nadelindustrie.

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde einer Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität zu Münster i. W.

vorgelegt von

Fritz Kirchhoff
Diplom-Volkswirt
aus Iserlohn.

54 19

Gedruckt in der Dissertations-Druckerei Heinr. & J. Lechte
Emsdetten (Westf.) 1931

Das Zusammenschlußproblem in der Deutschen Nadelindustrie.

Dr. Fritz Kirchhoff
Diplom-Volkswirt

49 74

Gedruckt in der Dissertations-Druckerei Heinr. & J. Lechte
Emsdetten (Westf.) 1931

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinem Vater.

Jnhalts-Verzeichnis.

Einleitung:
Problemstellung und Abgrenzung.

I. Abschnitt:
Die Wandlungen in den Produktions- und Absatzverhältnissen der Nähnadelindustrie und ihre wirtschaftlichen Folgen.

1.) Die technischen und volkswirtschaftlichen Gestaltungen, in Bezug auf:
- a) die Standortsfaktoren
- b) die Betriebsformen

2.) Die Ursachen und Wirkungen der wirtschaftlichen Spannungen, in Bezug auf:
- a) die Erzeugung
- b) den Absatz
- c) den Verbrauch.

II. Abschnitt:
Die Versuche zur Herbeiführung eines wirtschaftlichen Zusammenschlusses und ihr Ergebnis.

Vorbemerkung: Die verschiedenen Grundrichtungen.

1.) Die Vorschläge und Ansätze einer Fusionsbildung.
- a) Die Zusammenlegung von Betrieben
- b) Die Verschmelzung von Unternehmungen

2.) Die Pläne und Versuche einer Verbandsbildung.
- a) Die Vereine
- b) Die Kartelle
  - 1.) Die Preisvereinigungen
  - 2.) Die Verkaufssyndikate
  - 3.) Die Konventionen mit Kontingentierung des Absatzes.

III. Abschnitt:
Die kritische Würdigung der Versuche und die Voraussetzungen einer Lösung des Zusammenschlußproblems.

1.) Die allgemeinen Schwierigkeiten und Hindernisse.

2.) Die besonderen Mängel und Fehler
a) der Konventionen
b) der Syndikate
c) der Zwangskartellierung
d) der Fusionsbildung

3.) Die Möglichkeiten und Aussichten eines künftigen Zusammenschlusses.

Anhang.

I. Auszug aus dem Gesellschaftsvertrag der „Deutsche Nadelindustrie G. m. b. H. Iserlohn".

II. Auszug aus dem Entwurf eines Gesellschaftsvertrages des Verbandes der deutschen Nadelfabrikanten.

III. Auszug aus dem Schreiben eines Nadelindustriellen an das Reichswirtschaftsministerium.

IV. Tabellenübersicht.

Literaturverzeichnis.

Einleitung.

Problemstellung und Abgrenzung.

Die vorliegende Arbeit will aus dem Interessengebiet eines einzelnen Industriezweiges heraus ein wirtschaftliches Problem in den Mittelpunkt der Untersuchung stellen, das seit Jahrzehnten für diese Industrie besondere Bedeutung gewonnen hat, dessen Lösung jedoch — trotz häufig wiederholter angestrengter Bemühungen der in ihr tätigen Unternehmer und trotz beachtenswerter Ansätze und Teilerfolge — bis heute noch nicht gelungen ist: das Zusammenschlußproblem in der deutschen Nadelindustrie. Hierbei soll nicht nur die Hauptfrage nach der für die Unternehmungen dieser Industrie geeignetsten Form eines organisatorischen Zusammenschlusses nach ihren verschiedenen Richtungen hin beleuchtet werden. Es wird vielmehr erforderlich sein, auch auf Erscheinungen und Merkmale, die in der Eigenart der Nadelindustrie, ihrer Struktur, ihres Arbeitsfeldes, ihrer Marktverhältnisse begründet sind, einzugehen, soweit sie das Zusammenschlußproblem wesentlich beeinflußt haben.

Nach einer kurzen Darstellung der geschichtlichen Entwicklung der deutschen Nadelindustrie soll daher gezeigt werden, welche grundlegenden Wandlungen in den Produktions- und Absatzverhältnissen im Laufe der Zeit eingetreten und welche wirtschaftlichen Spannungen hierdurch entstanden sind, welche Versuche eingeleitet wurden, um diese Spannungen durch Zusammenarbeit und gemeinsame Durchführung geeigneter Maßnahmen auszugleichen, und endlich, welche Fehler und Mängel die angestellten Versuche aufwiesen und welche Möglichkeit für eine künftige Lösung des Zusammenschlußproblems sich daraus ergeben. Obwohl bei der Fülle und Mannigfaltigkeit der sich bietenden Einzelfragen ein erschöpfendes alles umfassendes Bild des ganzen Problems nicht gegeben werden kann, so wird der Zweck der nachfolgenden Ausführungen erreicht sein, wenn das Wesentliche und Kennzeichnende herausgehoben und so dargestellt wird, daß es zum Verständnis der gerade in diesem Industriezweige besonderen und eigenartig gelagerten

wirtschaftlichen Zusammenhänge beiträgt. Denn im Rahmen der übrigen Industrie nimmt die deutsche Nadelindustrie nicht nur deshalb eine besondere Stellung ein, weil sie eines der kleinsten, leichtesten, feinsten und zugleich unentbehrlichsten und verbreitetsten Gebrauchsgüter, eben die Nadel erzeugt, sondern sie gehört auch zu denjenigen Industrieen, die aus uraltem Handwerk hervorgegangen, zwar technisch vervollkommnet, durch Mechanisierung und Maschinisierung vereinfacht und vereinheitlicht worden sind, die aber dennoch bis in die jüngste Zeit ihre ursprünglichen Standorte beibehalten, ihre Produktionsbedingungen selbständig regeln, ihren Absatz schon früh über die ganze Welt ausbreiten konnten, ohne auf Grund eigener überlegener Kapitalmacht oder mit Unterstützung und Förderung von außen — etwa von staatlicher Seite — die Märkte des In- und Auslandes erobert zu haben.

Aber auch die strukturelle Zusammensetzung der Nadelindustrie zeigt ein besonders eigenartiges Gepräge. Während in früheren Zeiten hauptsächlich die Handnähnadel Gegenstand der Erzeugung war, die Produktionsstätten daher in Bezug auf Herstellungsart und -erzeugnis eine verhältnismäßig einheitliche Struktur aufwiesen, änderte sich das Bild seit der Erfindung und Einführung neuerer Nadelarten, vor allem der sogenannten Maschinennadeln. Heute umfaßt die deutsche Nadelindustrie nicht nur die fabrikmäßige Herstellung der Nähnadeln, sondern auch diejenige der Steck-, Strick-, Häkel-, Haar-, Sicherheits-, Pack-, Nähmaschinen-, Strickmaschinen-, Stickmaschinen-, Wirkmaschinen- und Sprechmaschinennadeln, zu denen noch die Anfertigung der chirurgischen Nadeln sowie der Fischangeln hinzugezählt werden kann. Hiernach unterscheidet man drei Hauptgruppen der Erzeugnisse:

1.) die Nähnadeln (Handarbeitsnadeln),

2.) die Maschinennadeln,

3.) die übrigen Nadeln (einschließlich Fischangeln).

Welche Produktionsmengen in Betracht kommen, und welche Bedeutung den einzelnen Gruppen der Erzeugnisse zukommt, vermag folgende Uebersicht über die Ausfuhr der deutschen Nadelindustrie zu zeigen, wobei zu bemerken ist, daß der weitaus überwiegende Teil der Gesamterzeugung (etwa 85—90%) ausgeführt wird, während der Rest auf den Absatz im Inlande fällt, der statistisch nicht erfaßt wird:

I. Tabelle.

Uebersicht über die Ausfuhr deutscher Nadeln nach Gewicht:

	Gesamt-Ausfuhr von Nadeln	Hiervon: 1. Nähnadeln	2. Maschinen-Nadeln	3. Sonstige Nadeln
	dz	dz	dz	dz
1913:	48 347	16 454	1 546	30 329
1924:	29 398	9 345	1 612	18 441
1925:	39 545	10 396	1 886	27 263
1926:	33 548	8 662	1 891	22 995
1927:	37 154	8 690	2 032	26 432
1928:	39 157	8 162	2 092	28 903
1929:	48 750	9 016	2 380	37 364 [1]
1930:	34 812	6 173	1 871	26 768 [1]

Bei der großen Vielgestaltigkeit der Erzeugnisse, deren Herstellungsart sowohl wie deren Absatz- und Marktbedingungen grundverschieden voneinander sind, ist es erklärlich, wenn die Frage nach der besten, für eine so geartete Industrie zweckmäßigsten und wirtschaftlichsten Organisationsform Schwierigkeiten von besonderem Ausmaße bereitet. Tatsächlich ist es bis jetzt nicht gelungen, die gesamten Unternehmungen der Nadelindustrie zusammenzufassen, um ihre Erzeugung und ihren Absatz einheitlich zu regeln, den Wettbewerb zu beschränken und ihre Rentabilität zu sichern. Nur in demjenigen Teile der Nadelindustrie, der sich mit der Herstellung der oben unter 2 bezeichneten Maschinennadeln sowie der unter 3 angeführten übrigen Nadeln: Grammophonnadeln, Stecknadeln, Sicherheitsnadeln u.s.w. befaßt, haben eine Reihe kartellmäßiger Zusammenschlüsse in Form von Preiskonventionen, zum Teil mit Kontingentierung der Produktion und des Absatzes längere Zeit hindurch bestanden, während die mit der Erzeugung der unter 1 aufgeführten Warengruppe beschäftigte Nähnadelindustrie — bis auf wenige frühere, ganz kurze Unterbrechungen — sich auch heute noch im Zustande des freien Wettbewerbs, des uneingeschränkten Produktions-, Preis- und Absatzkampfes befindet. Mit ihr, die man als Nadelindustrie im engeren Sinne bezeichnen kann, soll sich die hier vorzunehmende Untersuchung allein beschäftigen.

Für diese Industrie kommen als Standorte in Deutschland in der Hauptsache Aachen und Iserlohn, in weit geringerem Maße auch Altena i. W., Ichtershausen i. Th. und Schwabach in Bayern

[1]) Aus dem Geschäftsbericht des Vereins Deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen f. d. Jahr 1930.
dz = Doppelzentner.

in Betracht[2]). Die Zahl der zu ihr gehörenden selbständigen Unternehmungen beträgt gegenwärtig noch 16[3]), die mit einer Belegschaft von insgesamt etwa 2500 Köpfen und mit einem Kapital von rund M. 6 — 7 000 000.— eine Jahresproduktion von etwa 10 Milliarden Nähnadeln im Gewichte von 900 Tonnen und im Verkaufswert von M. 6 000 000.— erzeugen. Die Hauptabsatzgebiete sind seit Jahrzehnten und auch heute noch: Ostasien, Nord- und Südamerika, England, Italien, Frankreich, Spanien, nordische Länder, Oesterreich, Holland, Belgien, Türkei, Schweiz und andere Länder.

II. Tabelle.

Ausfuhrmengen deutscher Nähnadeln nach:

	China u. Indien	Amerika (Nord- u. Süd-)	England	Italien
1927:	218 t	182 t	62 t	53 t
1928:	197 t	178 t	70 t	66 t
1929:	337 t	215 t	47 t	57 t
1930:	145 t	161 t	43 t	45 t[4])

Während die Standorte der Nadelindustrie auf Grund ihrer besonders günstigen Standortsfaktoren seit langen Jahren dieselben geblieben sind, sah das Bild der Größen-, Produktions- und Absatzverhältnisse gestern anders als heute und vorgestern anders als gestern aus. Welche grundlegenden Umgestaltungen und Verschiebungen in den technischen und volkswirtschaftlichen Bedingungen vom Beginn der industriellen Entwicklung an im Laufe der Jahrzehnte bis zur Gegenwart eingetreten sind und wie diese mehr und mehr das Gleichgewichtsverhältnis von Erzeugung und Absatz in Unordnung brachten, die Rentabilität der wachsenden Industrie gefährdeten und zuletzt untergruben und wie unter dem steigenden Druck eines übermäßigen Wettbewerbs endlich der Wunsch der Industrie nach einer gemeinsamen Regelung der Produktions- und Absatzverhältnisse geweckt wurde, soll zunächst ausgeführt werden.

---

[2]) Die ausländischen Produktionsstätten werden später behandelt. vgl. S. 25.

[3]) In Aachen 9, in Iserlohn 5, in Schwabach 2 Firmen.

[4]) Aus dem Geschäftsbericht des Vereins deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen f. d. Jahr 1930.

I. Abschnitt.

Die Wandlungen in den Produktions- und Absatzverhältnissen der Nähnadelindustrie und ihre wirtschaftlichen Folgen.

1.) die technischen und volkswirtschaftlichen Gestaltungen.

Vom Ursprung der Nadelerzeugung bis zur technisch und wirtschaftlich weit vorangeschrittenen modernen Massenfertigung, „von der Knochennadel der älteren Steinzeit bis zum heutigen Großbetriebe", wie sich eine Schrift über den technischen Werdegang der Nadel nennt[5]), ist ein weiter Weg. Viele Stufen der Entwicklung, beginnend mit den Funden aus der vorgeschichtlichen Zeit, über die Erfindungen des Altertums, die mittelalterliche Handwerkskunst, das „Zeitalter der Nadelzünfte", das Gewerbe des 16. und 17. Jahrhunderts hinweg, bis zu der fabrikmäßigen Herstellung und ihrer Weiterbildung lassen sich aus alten Ueberlieferungen jener Zeiten erkennen, und wenn auch die vorhandenen Quellen spärlich genug fließen, so ließe sich doch vielleicht manches aufschlußreiche Material zu einer „Geschichte der Nadel" zusammenbringen und verarbeiten[6]).

Es kann jedoch nicht Aufgabe dieser Darstellung sein, im Einzelnen auf die frühesten entstehungsgeschichtlichen Vorgänge einzugehen. Ob die Anfänge des Nadelgewerbes in Oesterreich — Wiener Nadelzunft 1925 — oder in Spanien — Cordoba und Barcelona — oder in Italien — Mailand — zu suchen sind[7]), ist für uns belanglos, ebenso die noch umstrittene Frage, ob in Deutschland die ersten Nadeln in Nürnberg und Schwabach, worauf manche Anhaltspunkte hindeuten, oder anderswo handwerksmäßig angefertigt worden sind. Erst von dem Zeitpunkt der fabrikmäßigen Herstel-

[5]) Hess, F., a. a. O. S. 1.

[6]) Die bedeutendsten geschichtlichen Darstellungen sind:
Beck, L., „Geschichte des Eisens", Braunschweig 1884.
Clemens, W., „Grundzüge der Entwicklung der Iserlohner Nadelindustrie", Menden 1916.
Lingens, P., „Die rheinisch-westfälische Nadelindustrie und ihre Entwicklungstendenzen", Köln 1920.

[7]) Görres, W., a. a. O. S. 49.

lung der Nadel an gewinnen die nach und nach sich durchsetzenden wirtschaftlichen Gestaltungen des Nadelgewerbes besonderes Interesse, da sie die Grundlagen für die im 19. Jahrhundert erfolgende Neuordnung des Produktionsapparates und die Voraussetzungen für die Anpassung an die veränderten volkswirtschaftlichen Anforderungen des Marktes bilden.

a) Die Standortsfaktoren.

Nach alten Urkunden wurde die erste „Nadelfabrik" 1520 in Aachen gegründet, veranlaßt durch den Zuzug von Meistern aus den spanischen Niederlanden, begünstigt durch die örtlichen Verhältnisse; das Bestehen einer natürlichen Rohstoffgrundlage in Form von Drahtschmieden, später Drahtziehereien, das Vorhandensein kleiner Wasserläufe, deren Kraft zum Betreiben der Schleifsteine, Scheuer- und Poliermühlen ausgenutzt wurde, begünstigt ferner durch einen Stamm bodenständiger gut ausgebildeter Arbeiter und Arbeiterinnen, die aus dem Handwerk der Drahtmacher (Drahtschmiede) hervorgegangen waren, und die ihre Erfahrung, Fachkenntnis und Geschicklichkeit jeweils auf die nachfolgenden Geschlechter übertrugen, gleichsam vererbten, sodaß die auf solche Weise in langen Jahren erzogene hochqualifizierte Arbeiterschaft die Bevölkerung jener oft abgelegenen Gegenden zum Vorteil des Nadelgewerbes beeinflußt hat.

Ganz ähnliche Verhältnisse und Bedingungen lagen in Nürnberg-Schwabach vor, wo die Nadelerzeugung seit 1370 als selbständiges Gewerbe auftritt[8]), und wo schon zu Anfang des 15. Jahrhunderts die mechanische Drahtzieherei mit Wasserkraft günstige Vorbedingungen geschaffen hatte, und in Iserlohn, wo das Gewerbe zwar verhältnismäßig spät, um 1690 entstand, nach anfänglichen Mißerfolgen aber bald an Ausdehnung gewann, sodaß im Jahre 1754 mit einem Aufwand von 3000 Thalern der erste Fabrikbetrieb von 3 Unternehmern gegründet werden konnte, der sofort 25 Meister und 100 Erwachsene und Jugendliche beschäftigte[9]).

Hier wie dort hat die Gunst der Standortsfaktoren: billige Rohstoffe, vorhandene Drahtziehereien, nutzbare Wasserläufe, eingeschulte Arbeitskräfte zweifellos die Voraussetzungen nicht nur für das Entstehen, sondern auch die spätere Entwicklung und Ausdehnung der Nadelindustrie gebildet. Wenn das Nadelgewerbe in Nürn-

[8]) Hess, F., a. a. O. S. 36.

[9]) v. Steinen, „Westfälische Geschichte", Bd. I., Dortmund 1754, S. 78.

berg-Schwabach, der ältesten deutschen Nadelproduktionsstätte nach anfänglichem Aufschwung und längerem Bestehen später immer mehr von seiner Bedeutung eingebüßt hat, sodaß der Schwerpunkt der Nadelindustrie seit Ausgang des 19. Jahrhunderts in Aachen und Iserlohn liegt, so sind hierfür besondere Gründe maßgebend gewesen, von denen später noch die Rede sein wird[10]). Hinzu kommt noch ein anderer Faktor, der für diese an den drei erwähnten Plätzen Aachen, Schwabach und Iserlohn ins Leben gerufene Industrie wichtig geworden ist. Nach den ersten Gründungen entstanden nämlich an denselben Orten allmählich eine ganze Reihe von Nadelfabriken[11]), die alle unter gleichen Produktionsbedingungen fast die gleiche Ware herstellten und das gleiche Interesse an möglichst niedrigen Selbstkosten, günstigen Rohstoffpreisen, billigen Arbeitslöhnen u.s.w. hatten. Ein wichtiger Vorteil, der sich aus einer solchen Ansammlung von gleichartigen Produktionsstätten an einem Platze ergab — „Agglommerativfaktor"[12]) —, beruhte daher in der Möglichkeit einer Produktionsvereinigung, die in den nachfolgenden Zeiten für notwendig gehalten und teilweise durchgeführt wurde und die bei der später zu behandelnden Zusammenschlußfrage eine wesentliche Rolle gespielt hat.

b) Die Betriebsformen.

Wenn sich auch durch diese Faktoren begünstigt die deutsche Nadelindustrie länger als 200 Jahre lang an den ursprünglichen Standorten bis in die heutige Zeit behaupten konnte, so traten im Laufe des 19. Jahrhunderts jene Veränderungen in der gesamten Struktur des Wirtschaftslebens ein, die mit den raschen Fortschritten der Technik begannen, die allgemeine Produktivität erhöhten, Handel und Verkehr entfalteten, den Güterbedarf steigerten und in den meisten Industriezweigen zunächst eine Umgestaltung der Betriebsformen herbeiführten.

In der Nadelindustrie war über die Stufe der rein handwerksmäßigen Erzeugung des Mittelalters hinaus schon frühzeitig das Verlagssystem, die Hausindustrie entstanden. Der Verleger, der über das erforderliche Betriebskapital verfügte, übernahm den Verkauf der Erzeugnisse, die von einer größeren Zahl selbständiger

[10]) Vgl. S. 16—17.

[11]) In Aachen betrug 1895 die Zahl der selbständigen Firmen 32 mit zusammen rund 6000 Arbeitern, in Iserlohn und Umgegend um dieselbe Zeit 22 mit rund 1500 Arbeitern, in Nürnberg-Schwabach 10 mit rund 2000 Arbeitern.

[12]) Weber, A., a. a. O. S. 122.

Handwerker (Hausindustrieller) — oft im Nebenberufe neben der Landwirtschaft wie bei den bäuerlichen Nadelarbeitern des Sauerlandes — in der eigenen häuslichen Werkstatt, meist unter Heranziehung ganzer Familien, von Frauen und Kindern hergestellt wurden. Die Anfänge dieses Systems reichen vermutlich schon in das 16. Jahrhundert zurück, denn spanische und italienische Ueberlieferungen sowie auch Auslassungen von Hans Sachs in Nürnberg berichten, daß damals bereits deutsche Nadeln nach überseeischen Ländern ausgeführt wurden: „Die Völker der neuen Welt kaufen diese Nadeln gern und geben viel Gold dafür, obgleich sie dort rasch rostig werden.“.[13]) Aber erst im Laufe des 18. Jahrhunderts konnte sich infolge des allgemeinen wirtschaftlichen Aufschwungs, den Deutschland im Zeichen des Merkantilismus nahm, auch die Nadelhausindustrie stärker entfalten, sodaß z. B. im Jahre 1800 in Iserlohn 110 hausindustrielle Betriebe mit etwa 500 Beschäftigten, vorwiegend Familienangehörigen der Meister bis herunter zum 5- und 6jährigen Kinde, bestanden[14]).

Besonders begünstigt wurde das System der Hausindustrie und der Heimarbeit durch die Eigenart der Fabrikationsmethoden. In kaum einem anderen Gewerbezweige ist die Arbeitsteilung, die Zerlegung der einzelnen Arbeitsvorgänge während des Fabrikationsganges in zahlreiche Teilfunktionen derartig bis ins kleinste durchgeführt worden, wie gerade in der Nadelindustrie, sodaß jede Nadel vom Drahtschaft bis zur Fertigware 60 bis 70 mal durch die Hand des Arbeiters gehen mußte[15]). Wenn auch die spätere Entwicklung infolge Einführung von Maschinen, höherer Arbeitslöhne und nicht zuletzt auch beeinflußt durch die Arbeiterschutzgesetze darauf hindrängte, die Handarbeit möglichst durch mechanische Arbeit zu ersetzen, so hat sich sowohl die streng durchgeführte Arbeitsteilung bei der Nadelherstellung wie auch die Beschäftigung von Arbeitskräften mit Heimarbeit in gewissem BUmfange bis in die heutige Zeit erhalten und bewährt[16]).

---

[13]) Hess, F., a. a. O. S. 38.

[14]) Clemens, W., a. a. O. S. 24.

[15]) Vgl. das klassische Beispiel der Arbeitsteilung bei A. Smith: „Untersuchungen über Wesen und Ursachen des Nationalreichtums“, I. Bd., deutsch, Leipzig 1846.

[16]) So wird z. B. das sog. Anschnüren der Nadeln, ein zum Zwecke des Entgratens der Nadelköpfe notwendiger Arbeitsvorgang, der darin besteht, die Doppelnadeln auf dünne Drähte aufzureihen, in einigen Betrieben auch heute noch durch Heimarbeiter und -arbeiterinnen ausgeführt.

Die Vergrößerung des Marktes, dessen Bedarf durch die immerhin kleinen und mit bescheidenen Kapitalmitteln ausgerüsteten Betriebe nicht befriedigt werden konnte, die verhältnismäßig lockeren Beziehungen, in denen der Fabrikant als Verleger zu seinen Handwerkern stand, die langen Transportzeiten, die durch zahlreiche Zwischentransporte von den im Umkreise von oft 10 km und mehr zerstreut wohnenden Bauernhandwerkern bis zum Wohnsitz des Verlagsherrn entstanden, verlangten eine neue Organisationsform.

So entstand neben dem Verlagssystem im ausgehenden 18. Jahrhundert die Manufaktur, der Fabrikbetrieb. Er wird vor allem dadurch gekennzeichnet, daß die örtlich zersplitterten, auseinanderliegenden Produktionsstätten zunächst in einem Unternehmen oder einer Gesellschaftsform, später allmählich auch unter einem Dach, in einem geschlossenen Betriebe zusammengefaßt wurden. In welchem Umfang und in wie erstaunlich kurzer Zeit der Uebergang zum Fabriksystem erfolgte, beweist die Tatsache, daß z. B. in Iserlohn aus den im Jahre 1814 bestehenden 175 Werkstättenbetrieben der Nadelindustrie mit ihren etwa 1000 Beschäftigten bis zum Jahre 1823, also 9 Jahre später, 10 Nadelfabriken mit mehr als 2000 Arbeitern entstanden waren[17]).

Die Organisation dieser Nadelfabriken der damaligen Zeit darf natürlich noch nicht mit derjenigen der zentralisierten Großbetriebe, wie sie vor allem in der 2. Jahrhunderthälfte emporwuchsen, verglichen werden. Denn wenn es richtig ist, daß die neuzeitlichen Unternehmungen durch die „vollständige Scheidung zwischen der organisatorischen oder dispositiven Arbeit und der ausführenden, der körperlichen Arbeit“[18]) gekennzeichnet wird und die Wandlung zur eigentlichen Unternehmung erst dann erfolgt ist, „wenn der Betrieb so umfangreich wird, daß die Tätigkeit seiner Leitung und Verwaltung allein schon die ganze Arbeitskraft von mindestens einer Person erfordert“[19]), so können die meisten Nadelfabriken der damaligen Zeit nicht als „Unternehmungen“ im obigen Sinne bezeichnet werden; da nämlich alle Nadeln mit der Hand unter Zuhilfenahme meist sehr primitiver Hilfsmittel (Fallhämmer, Durchschnitte, Handscheren u.s.w.) angefertigt wurden, war es natürlich, daß der meist aus dem Handwerkerstande hervorgegangene Inhaber oder Teilhaber der Fabrik selbst Hand anlegte und im

[17]) Voyé, E., a. a. O., Bd. III, S. 55.
[18]) Mannstaedt, H., a. a. O. S. 13.
[19]) Pohle, L., „Der Unternehmerstand“, Frankfurt 1910 S. 7.

eigenen Betriebe mitarbeitete. Erst nach und nach trat auch hier eine Wandlung ein. Als Beispiel mag angeführt werden, daß nach der Ueberlieferung der Mitgründer und Teilhaber einer der bedeutendsten Nadelfabriken in Iserlohn[20]), „Meister Witte", noch im Jahre 1810 regelmäßig die Nadelschäfte auf einen Schiebkarren lud und eigenhändig nach der 6 km entfernt liegenden Schleifmühle fuhrwerkte, wogegen 15 Jahre später sein Sohn auf einem Schimmel über Land ritt, um die Arbeiten der Schleifer und der noch weiter entfernt wohnenden bäuerlichen Kopffeiler zu kontrollieren und zu überwachen.

Obwohl die Unternehmungen der Nadelindustrie auf diese Weise allmählich aus den handwerksmäßigen Kleinbetrieben zu größeren geschlosseneren Gebilden heranwuchsen, blieb die eigenartige Verknüpfung von Fabrikbetrieb und Hausindustrie, von Massenherstellung und Spezialisierung, von weitgehender Arbeitsteilung und Handwerkskunst in den einzelnen Teilverrichtungen des Herstellungsprozesses auch in der Folgezeit bestehen. Hierin trat auch dann keine wesentliche Aenderung ein, als die Fortschritte der Technik zum ersten Male in den 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts Maschinen zur Einführung gelangen ließen, die eine Reihe von Arbeitsvorgängen, z. B. das Anspitzen der Doppelnadeln, das Vorstampfen und Lochen der Augen, vereinfachten und verbilligten. Im Gegenteil wuchs infolge der erhöhten Produktivität und des gestiegenen Absatzes die Größe und Ausdehnung der Betriebe. So besaß nach einer Schilderung aus dem Jahre 1845[21]) die Iserlohner Firma Stephan Witte & Co. damals neben ihrem Stammwerke in Iserlohn 12 Außenwerke in der näheren und weiteren Umgebung. Sie beschäftigte mehr als 1300 Arbeitskräfte, die sich auf die folgenden verschiedenen Stufen der Herstellung verteilten:

1)	Abschneiden des Drahtes	3 Arbeiter
2)	Richten der Drahtstücke	2 „
3)	Schleifen der Schäfte	60 „
4)	Stampfen	50 „
5)	Durchschneiden	90 „
6)	Anschnüren der Doppelnadeln	300 „
7)	Abfeilen der Bärte	60 „

[20]) Aus der Chronik der Fa. Stephan Witte u. Co., Iserlohn, gegr. 1785.

[21]) Reisenotizen über Fabrikenbesichtigungen, Archiv N. Z. Fach 11, Nr. 13, Münster 1845.
Vgl. Jacobi, a. a. O. S. 336 ff.

Uebertrag:	565	Arbeiter
8) Durchbrechen der Doppelnadeln	60	„
9) Cementieren	6	„
10) Härten und Tempern	8	„
11) Hammerrichten	30	„
12) Scheuern unter 107 Bänken	25	„
13) Waschen	3	„
14) Aussuchen	130	„
15) Drillen (Nachbohren)	40	„
16) Feinpolieren	80	„
17) Einpacken	63	„
18) Verschiedene Handarbeiten	50	„
Summa	1360	Arbeiter

Erst die weitere Mechanisierung der Arbeitsvorgänge, die Verbesserung der Nadelmaschinen, die Einführung von Antriebsmaschinen mittels Dampfkraft führte zur stärkeren Konzentration der Betriebe. Die alte horizontale Ausgliederung mit der dezentralisierenden Heimarbeit wich immer mehr einer vertikalen Arbeitsteilung in zusammenliegenden Fabrikgebäuden. Die Arbeiterzahl in den einzelnen Betrieben sank daher, wenn auch die Gesamtarbeiterzahl sowohl in der Aachener wie auch in der Iserlohner Nadelindustrie in den 60er und 70er Jahren noch zunahm, da in dieser Zeit neue Betriebe entstanden und bestehende durch Anfertigung neuer Nadelsorten erweitert und vergrößert wurden. In Aachen vollzog sich die Entwicklung zur modernen Fabrikform früher als in Iserlohn, da die Unternehmungen dort in den früheren Zeiten guter Konjunktur Ueberschüsse erzielt hatten, die es ihnen erlaubten, ihre Betriebe auszubauen. Etwa seit 1890 haben sich, an beiden Orten immer deutlicher erkennbar, zwei verschiedene Betriebsformen herausgebildet. Die eine beschränkt sich auf das alte Spezialgebiet; die Herstellung von Nähnadeln der verschiedensten Sorten unter möglichst starker Ausnutzung der Betriebsmittel (reine Nähnadelfabriken). Die andere verbindet mit der ursprünglichen Produktion die Herstellung von verwandten „Nadlerwaren", z. B. von Fischangeln, Haken und Augen, öhrlosen Nadeln wie Haar-, Steck-, Sicherheits-, Häkelnadeln, Grammophonstiften und Fahrradspeichen (gemischte Unternehmungen. In einigen Fällen gingen sogar neuerdings Nadelfabriken dazu über, einen Teil der Hilfsindustrie sich anzugliedern, indem sie z. B. eigene Drahtziehereien errichteten, um sich unabhängig von den Rohstofflieferanten zu machen oder indem sie sich

selbst darauf einrichteten, die zur Herstellung der verschiedenen Erzeugnisse benötigten Spezialmaschinen zu bauen.

2.) Die Ursachen und Wirkungen der wirtschaftlichen Spannungen.

Wenn sich freilich auch die Fortschritte der Technik: die Neueinführung und Vervollkommnung der Kraft- und Arbeitsmaschinen, die Vereinheitlichung, Vereinfachung und Abkürzung der Fabrikation in der Nadelindustrie bei der Differenziertheit und Kompliziertheit der einzelnen Arbeitsvorgänge, wie sie an obigem Beispiel gezeigt wurden, nicht sofort, sondern erst im Laufe einer Reihe von Jahren, z. T. bis in die heutige Zeit hinein auswirkten[22]), so waren ihre Folgen doch von weittragender Bedeutung.

a) Die Erzeugung.

Die ersten Wirkungen zeigten sich in der Neugestaltung der Produktionsverhältnisse. Wie aus der folgenden Tabelle hervorgeht, erhöhte sich die Erzeugungsmenge der Nadeln gewaltig.

III. Tabelle.

Iserlohner Jahresproduktion.

im Jahre	Stück Nadeln
1790	10 000 000
1803	35 000 000
1850	555 000 000
1873	2 400 000 000
1913	8 500 000 000[23])

Diese Produktionssteigerung konnte nur durch ein gut organisiertes systematisches Zusammenarbeiten einer größeren Anzahl von Maschinen erreicht werden, die in ihrer Leistung aufeinander abgestimmt waren, und die, um alle unnötigen Transportwege zu vermeiden und die Betriebsunkosten zu verringern, örtlich möglichst nahe beisammen sein mußten. So wurde die dezentralisierte Heimarbeit immer mehr zur zentralisierten Fabrikarbeit, die nun in mög-

[22]) Die ältesten maschinellen Einrichtungen, die Scheuerbänke, wurden schon 1790 in Aachen benutzt. Die ersten Stampf- und Lochmaschinen wurden in Iserlohn 1834 nach englischem Muster gebaut. Es folgte die Erfindung der Spitzenschleifmaschine (Carl Schleicher) 1856, der Stampfmaschine (Friedrich Kaiser) 1861, der Kaiserschen Lochmaschine 1872, der kombinierten Stampf- und Lochmaschine (Kaiser) 1906, der automatischen Spitzenschleifmaschine (Kaiser) 1929, der kombinierten Drahtschneide- und Richtmaschine (Bündgens) 1930 und der Kopffeilmaschine (Bündgens und Kaiser) 1930 u. 1931.

[23]) Jünger, L., a. a. O. S. 62.

lichst wenigen zusammenliegenden Gebäuden verrichtet wurde. Dadurch ergab sich die Notwendigkeit, möglichst viele gleichartige Maschinen, deren Bedienung mit zunehmender Menge vereinfacht und verbilligt werden konnte, möglichst lange arbeiten zu lassen. Es entstand der Zwang zur Massenerzeugung. Mit der auf diese Weise stark wachsenden Produktionsmenge sank infolge der zunehmenden Umstellung auf Maschinenbetrieb die Zahl der menschlichen Arbeitskräfte[24]). Am stärksten verringerte sich in der Zeit von 1850—1900 die Zahl der männlichen Arbeitnehmer, da die Massenherstellung der Nadeln in den 11 Arbeitsverrichtungen vom Draht bis zur rohen Fertigware, im sogenannten Rauhbetrieb, durch die Einführung immer weiter vervollkommneter Maschinen die männlichen Facharbeiter nach und nach bis auf wenige in jeder Abteilung entbehren konnte. Viel weniger nahm die Zahl der weiblichen Arbeitnehmer ab, die bei der Verrichtung der aus 16 verschiedenen Arbeitsvorgängen bestehenden sogenannten Blankarbeit Verwendung fanden, und deren Arbeit, da sie hauptsächlich auf Fingerfertigkeit und Handgeschicklichkeit beruht, bis zum heutigen Tage nicht ausschließlich durch Maschinenarbeit ersetzt werden konnte[24a]).

Mit der steigenden Produktivität und der stärkeren Ausnutzung der vorhandenen Anlagen durch Maschinenkraft trat aber auch naturgemäß eine Senkung der Gestehungskosten ein, obwohl die langsam, aber ständig anziehenden Preise für die Rohmaterialien (Draht, Kohle, Oel, Papier, Holz u.s.w.) die steigenden Arbeits-

---

[24]) **IV. Tabelle.**

Die Beschäftigung in der Iserlohner Nadelindustrie.

(abger. Zahlen)

Jahr	Arbeiter	Arbeiterinnen	Zusammen
1851	3 500	800	4 300
1867	2 000	650	2 650
1878	1 600	700	2 300
1885	1 100	600	1 700
1893	1 000	500	1 500

(Aus den Jahresberichten der Iserlohner Industrie- und Handelskammer.)

[24a]) Erst in jüngerer Zeit sind Maschinen eingeführt worden, die auch einen Teil dieser Arbeitsprozesse, wie z. B. das Suchen, Einlegen, Aufstecken der Nadeln übernommen haben und die meistens von männlichen Arbeitskräften bedient werden.

löhne und die später immer stärker wirkende Erhöhung der gesetzlichen sozialen Abgaben auf die Dauer nicht ohne Einfluß auf die Gestaltung der Produktionskosten bleiben konnte. Zunächst erhöhte sich infolge der stark gestiegenen Produktionsmenge sogar der Reinertrag der einzelnen Unternehmungen, auf den Gesamtumsatz gerechnet, jedoch nur für eine verhältnismäßig kurze Zeit und nur, so lange die Senkung der Selbstkosten gleichen Schritt halten konnte mit der Preisminderung, die nun in immer größerem Ausmaße eintrat. In der Tat zeigen die erzielten Verkaufspreise, von vorübergehenden Schwankungen abgesehen, eine ständig abwärts geneigte Richtung, wie aus folgender Aufstellung ersichtlich ist:

V. Tabelle.

Absatzmengen und Verkaufspreise der Iserlohner Nadelindustrie.

Jahr	Millionen Nadeln	Gesamterlös in Mark	Mille-Preis in Mark (ab Fabrik)
1804	35	60 000	1.71
1850	550	800 000	1.45
1864	1 200	1 800 000	1.50
1869	1 800	2 400 000	1.33
1872	2 000	2 250 000	1.12
1880	2 400	2 100 000	—.87
1890	2 500	1 500 000	—.60
1905	4 000	2 300 000	—.48
1910	5 000	2 700 000	—.42[25])

Während hiernach die Produktion in einem Zeitraum von etwa 100 Jahren von 35 Millionen auf 5 Milliarden, also um das 140-fache wuchs, verminderte sich der Verkaufswert der Nadeln im gleichen Zeitraum von M. 1,71 auf M. —.42 für 1 Mille, also um beinahe ¾ vom ursprünglichen Verkaufspreis.

VI. Tabelle.

Durchschnittliche Verkaufspreise in Aachen.

1850	ℳ 2.—	für	eine	Mille
1860	„ 2.50	„	„	„
1897	„ 1.30	„	„	„
1906	„ 1.—	„	„	„
1908	„ 0.92	„	„	„
1911	„ 0.73	„	„	„
1913	„ 0.66	„	„	„[26])

Hier verminderten sich also in nicht viel längerer Zeit als einem halben Jahrhundert die Preise sogar um mehr als ¾ ihres Wertes vom Jahre 1860.

[25]) Zahlen aus den Berichten der Industrie- und Handelskammer Iserlohn der betr. Jahre.

[26]) Lingens, P., a. a. O. S. 319.

Daß bei einer derartigen Entwicklung die Verkaufspreise die Selbstkosten sehr bald erreichen, ja sogar unter sie sinken mußten, wird vor allem dann klar, wenn man berücksichtigt, daß der Herabsetzung der Selbstkosten in dem Augenblick feste Grenzen gezogen waren, in welchem der technische Fortschritt mehr oder weniger zum Stillstand kam. Dieser Zeitpunkt trat in Iserlohn in den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts ein, nachdem noch in den 70er Jahren die Einführung der Kaiser'schen Lochmaschine erfolgt war[27]). Und wenn auch infolge der verschiedenen maschinellen Verbesserungen der Anteil der Arbeitslöhne an den Gestehungskosten, der 1850 etwa 75%, 1900 nur noch 50% betrug, während Material und Unkosten sich auf den Rest verteilten, immer mehr zurückging, so erhöhten sich die Selbstkosten doch weiter, da neben den Rohmaterialien auch die Arbeitslöhne in allen Nadelfabriken erheblich stiegen.

VII. Tabelle.

Durchschnittlicher Tageslohn der in der deutschen Nadelindustrie beschäftigten Vollarbeiter.

1833	ℳ 1.75
1855	„ 2.10
1886	„ 2.60
1893	„ 2.90
1910	„ 3.—
1914	„ 3.70
1925	„ 4.60
1928	„ 5.90[28])

Erst in allerletzter Zeit konnte durch neue maschinelle Verbesserungen und Rationalisierung der technischen und kaufmännischen Organisation in den Betrieben eine weitere Verminderung der Arbeitslöhne und dadurch eine allerdings geringe Senkung der Gestehungskosten herbeigeführt werden.

Die Gestaltung der Selbstkosten läßt sich an folgendem Beispiel erkennen, wobei eine der gebräuchlichsten Nadelsorten Iserlohner Stapelware, die nach Ostasien ausgeführt wird, zugrunde gelegt worden ist.

---

[27]) Vgl. S. 12 Anmerkg.

[28]) Aus den Verwaltungsberichten der Berufsgenossenschaft der Feinmechanik und Elektrotechnik, Berlin 1887—1929.

VIII. Tabelle.

Selbstkostenberechnung der Ovalaugen Betweens Nr. 5 in 4 verschiedenen Jahren.

	1890	1910	1925	1930
	ℳ	ℳ	ℳ	ℳ
100 m. gerichtete Schaften kosten:	7.—	9.61	14.75	18.38
Schleifen, Arbeitslohn	1.30	1.50	1.70	2.00
Spezielle Unkosten	0.70	0.75	1.10	1.90
Mitteschleifen	0.60	0.60	1.05	0.74
100 m geschliffene Schaften	9.60	12.46	18.65	23.02
Stampfen, Arbeitslohn	3.40	3.—	2.55	1.50
Spezielle Unkosten	1.10	1.50	0.40	0.85
100 m gestampfte Schaften	14.10	16.96	21.65	25.37
Lochen, Arbeitslohn	2.50	3.—	3.20	1.—
Spezielle Unkosten	1.30	0.75	0.15	0.25
100 m gelochte Schaften	17.00	20.71	25.—	26.62
100 m gelochte Nadeln	9.—	10.35	12.50	13.32
Feilen, Arbeitslohn	5 —	4 75	5.74	5.20
Spezielle Unkosten	1.—	2.37	2 60	1.83
100 m gefeilte Nadeln	15.—	17.47	20.86	20.35
Härten und Ablassen	1.20	0.73	0.54	0.85
Scheuern und Polieren	2.80	2.08	1.85	2.15
Spezielle Unkosten	1.10	1.40	3.75	2.94
100 m fertig von der Mühle	20.10	21.68	26.90	26.29
Suchen und Behöhlegen	1.40	1.20	1.70	1.80
Bläuen und Spitzen	1.80	0.70	0.70	0.70
Spezielle Unkosten	0.40	0.10	0.10	0.20
Sortieren	0.90	0.60	0.60	0.60
Einlegen und Falten	3.10	4.50	5.10	4.45
Staniol und Papier	3.90	4.20	5.—	3.35
100 m eingelegte Nadeln	31.60	32.98	40.10	39.39
Kleben und Binden	1.20	1.40	1.80	1.90
Einpacken	3.—	3.20	3.40	3.10
100 m in Paketen	35.80	37.53	45.30	44.39
25% Generalunkosten	8.95	9.39	11.32	11.09
Gesamtselbstkosten für 100 m	44.75	46.97	56.68	55.58[29]

Aus dem zuletzt angeführten Tabellenmaterial geht hervor, daß die Nadelindustrie längere Zeit hindurch ohne Ertrag, teilweise unter Selbstkosten zu arbeiten gezwungen war. Dieser Zustand, der in verstärktem Maße gegenwärtig besteht, wird nur dadurch erklärlich, daß die Unternehmungen der Nadelindustrie nach und nach dazu übergegangen sind, neben den Nadeln andere lohnendere Artikel herzustellen, die zwar teilweise nicht in den Rahmen der bisherigen Fabrikation hineinpaßten, die jedoch für die jahrelangen Verluste im Nadelgeschäft einen Ausgleich brachten. Nur dadurch

[29]) m = mille; Schaften = Doppelnadeln.

gelang es einem Teil der Unternehmungen, ihre Selbständigkeit bis in die Gegenwart hinein zu behaupten. Es ist daher auch verständlich, daß Unternehmungen, die ausschließlich Nadeln herstellen, heute nicht mehr vorhanden sind. Ein Beispiel hierfür bietet auch die Entwicklung der Verhältnisse in Nürnberg-Schwabach, wo die früher in bedeutendem Umfang bestehende Nadelindustrie infolge ihrer Unrentabilität bis auf wenige Betriebe eingegangen ist. In einem Zeitraum von 10 Jahren, von 1895—1905, sank die Zahl der Nadelfabriken von 10 auf 3, die neben der Nadelfabrikation die Herstellung von Grammophonstiften aufnahmen und auf diese Weise ihre Existenz retten konnten.

Zu welchem genauen Zeitpunkt sich die früher erzielten Gewinne in Verluste gewandelt haben, läßt sich mit Sicherheit nicht feststellen. Zudem lagen die Produktionsverhältnisse bei den einzelnen Werken der Nadelindustrie, je nach den betrieblichen Einrichtungen, der Arbeitsweise, der Ausnutzung der Maschinen, Verwendung der Hilfsstoffe, Ausbildung der Handarbeit, Höhe der Produktionsmenge zu verschieden, als daß man von einem in allen Fabriken gleichzeitig einsetzenden Schwinden der Rentabilität sprechen könnte. Auch die Unterschiede in der Qualitätsleistung der einzelnen Arbeitsvorgänge und somit die Ungleichheit in der Qualität der Fertigprodukte, die sich vor allem zwischen der Aachener und der Iserlohner Ware auf Grund der verschiedenartigen Marktverhältnisse herausgebildet hatten, beeinflußten die Preis- und Gewinngestaltung insofern, als z. B. für die Aachener Qualitätserzeugnisse bis in die jüngste Zeit hinein höhere Preise zu erzielen waren als für die qualitativ geringere Iserlohner Ware.

Wenn man nach weiteren Gründen sucht, die in der 2. Hälfte des vorigen Jahrhunderts das von da an ständig sich vergrößernde Mißverhältnis von Selbstkosten und Preis in der Nadelindustrie herbeigeführt haben, so muß auch darauf hingewiesen werden, daß mit zunehmender Maschinenarbeit die vorhandenen Betriebe nicht nur ihre Produktionsleistung vergrößerten, ihr Anlagekapital erhöhten, ihre Massenproduktion steigerten, sondern auch zahlreiche Neugründungen von Firmen erfolgten, die sich die Erfahrungen der bestehenden Werke zu Nutze machten und von Anfang an auf technisch verbesserte, rationellere Erzeugung eingestellt waren, und die dennoch — teilweise schon nach wenigen Jahren ihres Bestehens, teilweise erst später — die Erfahrung machen mußten, daß sie unrentabel arbeiteten. So stieg die Zahl der Nadelfabriken in Aachen von 14 (im Jahre 1849) auf 25 (1864), 27 (1890), 32 (1897),

34 (1899); in Iserlohn und Altena von 9 (1855) auf 13 (1862), 22 (1895), 23 (1914), um erst in den Jahren während und nach dem Kriege, gezwungen durch den starken Absatzrückgang, auf eine viel kleinere Zahl zurückzugehen[30]).

Alle diese Betriebe hatten das begreifliche Bestreben, unter voller Ausnutzung der Leistungsfähigkeit ihrer betrieblichen Einrichtungen und Anlagen bei regelmäßiger Beschäftigung eine möglichst große Gesamtmenge von Nadeln zu erzeugen, wobei die Fortschritte des Verkehrswesens, die schnellere und billigere Herbeischaffung von Hilfsstoffen, selbst aus weiter Ferne die Produktionsvergrößerung erleichterten. Sobald aber die Nachfrage nach den Erzeugnissen der Nadelindustrie aus irgend einem Grunde zurückging und Betriebseinschränkungen drohten, setzte jedes Unternehmen der Einengung der Erzeugung lebhaften Widerstand entgegen. Man legte die fertiggestellte, aber unverkaufte Ware lieber auf Lager und nahm damit das Risiko des Rostens und Unbrauchbarwerdens der Nadeln auf sich, als daß man sich zu einer Produktionsverminderung und zeitweisen Entlassung von Facharbeitern entschlossen hätte. Bei der sprunghaften Vergrößerung und Vermehrung der Betriebe einerseits und dem bereits hervorgehobenen Zwang zur Massenproduktion, dem alle Unternehmer mehr oder weniger stark unterlagen, andererseits entbrannte bald der heftigste Wettkampf zwischen den einzelnen Unternehmungen. Und wenn auch in dieser Zeit den Nadelfabrikanten die Gewinne zugute kamen, die sie aus den angegliederten Betrieben erzielen konnten, so bewirkte gerade dieser Umstand wieder, daß der Konkurrenzkampf verschärft, das Preisniveau für Nadeln immer weiter heruntergedrückt wurde, und daß trotz der niedrigen, zuletzt unter die Selbstkosten gesenkten Preise die einmal vorhandene Ueberproduktion weiter stieg, das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage sich also ebenfalls dauernd verschlechterte.

b) Der Absatz.

Wenn die ungünstige Gestaltung der Produktionsverhältnisse in der Nadelindustrie zu dem Mißverhältnis zwischen Selbstkosten und Preis, zwischen Angebot und Nachfrage wesentlich beigetragen hat, so läßt sich die volle Auswirkung dieser Entwicklung erst erkennen, wenn man die Wandlungen und Veränderungen in den Absatzverhältnissen betrachtet, die zwar von dem allgemeinen technischen Fortschritt, vor allem der Verkehrsentwicklung

[30]) Vgl. S. 4.

und der Ausweitung des Marktes beeinflußt und teilweise bedingt sind, die aber auch von anderen für die Nadelindustrie charakteristischen Faktoren abhängig sind.

Sobald in den Zeiten des Handwerks, in den Jahrhunderten der wirtschaftlichen Gebundenheit, der Bedarf an Nadeln größer war als die erzeugte Menge, bot die Regelung des Absatzes kaum nennenswerte Schwierigkeiten. Bei der Eigenart der Fertigware spielte von Anfang an Gewicht und Raum für den Transport keine Rolle[31]), sodaß sich die Nadeln — meist in Verbindung mit anderen Kurzwaren wie Fingerhüten, Knöpfen, Schnallen, Haken und Oesen u.s.w. — leicht auf den Markt bringen ließen. Markt- und Absatzgebiet richtete sich zunächst nach der Lage der Herstellungsorte, wobei schon im 15. Jahrhundert Nürnberg dank seiner regen Handelsbeziehungen nach dem Süden wie nach dem Norden und sehr bald auch Aachen infolge seiner vorteilhaften Lage an der Reichsgrenze und seiner engen Verbundenheit mit dem einheimischen Tuchgewerbe[32]) eine vorherrschende Stellung einnahmen. Erst viel später, nachdem die Nürnberger, Aachener und auch die englischen Waren im deutschen Handel längst eingeführt waren, konnte die Iserlohner Nadel in Verbindung mit anderen Drahterzeugnissen (sog. Panzerwaren) ihren Absatz finden.

Da der Vertrieb der Nadelerzeugnisse, abgesehen von dem unwesentlichen eng begrenzten lokalen Handel, damals nicht in den Händen der fabrizierenden Gewerbetreibenden selbst, sondern in den Händen von Kaufleuten lag[33]), die, mit umfangreichen Geschäftsbetrieben und guter Organisation ausgestattet, über die Stufe des Zwischenhandels hinaus den Verkauf an die Kundschaft übernahmen und den Markt systematisch bearbeiteten, entwickelte sich schon frühzeitig ein ausgedehnter Fernhandel an den verschiedensten größeren Marktplätzen. Seit Anfang des 18. Jahrhunderts beteiligten sich jene Kaufleute auf fast allen Messeplätzen Deutschlands, vor allem in Frankfurt und Leipzig, an den Knotenpunkten des Welthandels in den westlichen Nachbarstaaten, also den Niederlanden, Frankreich und Spanien[34]). Auch wurden schon Ver-

[31]) Ein Paket im Gewicht von etwa 1 Pfund enthielt mehrere tausend Nadeln; eine Kiste Nähnadeln Betweens Nr. 1 enthält heute 250 000 Stück und wiegt ca. 50 kg.

[32]) Vogelsang, a. a. O. S. 29.

[33]) Zuerst waren es Kleinhändler und Hausierer für den Kleinverkauf, bald aber mehr und mehr Verleger, Bankiers, Kommissionäre, Großhändler für den Verkauf im Großen.

[34]) Voye, a. a. O. S. 89.

käufe und Lieferungsverträge im großen Stile mit Großhändlern in der Levante abgeschlossen, wie aus dem Jahre 1775 von einem Aachener Handelshause berichtet wird, das Nadeln in größerem Umfange nach Aleppo in Syrien lieferte[35]). Hinzutrat später der Handel mit Skandinavien, Rußland, der Türkei und gegen die Jahrhundertwende mit Ost- und Westindien durch holländische Kaufleute[36]).

Solange die Zahl der Großkaufleute und Kommissionäre beschränkt blieb, war ein gedeihliches Zusammenarbeiten zum beiderseitigen Vorteil zwischen ihnen und den Produzenten gewährleistet. Der Aufschwung des Verkehrswesens, die Verbesserung der Transportverhältnisse, der Bau von Landstraßen und Wasserwegen, die Entwicklung der Fluß- und Seeschiffahrt, des Fracht- und Postverkehrs, die Entfaltung des Bankwesens kam beiden in gleichem Maße zugute. Besonders der sich mehr und mehr entfaltende Handel mit überseeischen Ländern und Kolonieen eröffnete neue und große Absatzgebiete. Jahrzehntelang blieb der erweiterte Markt für die Erzeugnisse der Nadelindustrie aufnahmefähig.

Als aber mit steigender Zunahme der Bevölkerung, besonders seit der Einführung der Gewerbefreiheit, immer mehr Personen sich dem Handel zuwandten, die in keinem engeren Zusammenhange mit der Industrie standen und die, nachdem die Hauptabsatzquellen erschlossen waren, ihr ganzes Streben darauf richteten, das Kaufinteresse durch möglichst niedrige Preisangebote aufrechtzuerhalten oder noch zu steigern, da wurden die Klagen der großen Handelshäuser über die Abnahme ihres Geschäftsumfanges, über das Eindringen der Zwischenhändler und Kommissionäre in das Inland- und Auslandgeschäft lauter und zahlreicher. Zudem waren die größeren Nadelfabrikanten — dem Beispiel jenes Iserlohner Fabrikkaufmannes Caspar Diedrich Piepenstock folgend, der um 1770 seine hausindustriell verfertigten Erzeugnisse unter Ausschaltung des Zwischenhandels mit der Kiepe auf dem Nacken nach Holland trug — dazu übergegangen, den Verkauf ihrer Ware selbst in die Hand zu nehmen, durch eigene Reisende die Märkte zu bearbeiten und sogar häufig ihrem Fabrikbetriebe einen regelrechten Kommissionshandel anzugliedern[37]). Hierdurch stiegen zwar für die Nadelfabriken die Kosten für das vermehrte und geschulte kaufmännische Personal und die Ausgaben für Reisen, Spesen, Provi-

[35]) Koch, a. a. O. S. 57.
[36]) Lingens, a. a. O. S. 214.
[37]) Jünger, a. a. O. S. 136.

sionen und Propagandamittel, aber diesem Aufwand entsprach auch der erzielte höhere Umsatz mit dem erheblich vermehrten Kundenkreis[38]).

Allerdings konnten jene Großkaufleute, die den Verkauf der Nadeln nach überseeischen Ländern vermittelten, nicht ausgeschaltet oder verdrängt werden. Diese Exporteure, deren Sitze bis Mitte des 19. Jahrhunderts in der Hauptsache auf Hamburg, Bremen und Amsterdam beschränkt blieben, die sich später aber auch auf Leipzig, Nürnberg, Barmen und andere Plätze ausdehnten, waren durch ihre jahrelangen Beziehungen und Erfahrungen mit den Geschäfts-, Kredit- und Rechtsverhältnissen der ausländischen Märkte vertraut. Sie kannten Bedarf und Geschmack der fremden Länder und wußten durch geeignete Verpackung und geschickte Aufmachung ihre Exportware gebührend zu empfehlen. Daher waren und blieben sie bis heute, was ihre Eignung zum Handeln und Absetzen der Ware anbetrifft, dem Fabrikanten überlegen und es wurde fast die Regel, daß der Fabrikant seine Erzeugnisse im Inland und in den angrenzenden Staaten selbst verkaufte, nach weiteren und vor allem nach überseeischen Gebieten aber durch die Exporthäuser absetzen ließ[39]). Erst die starke Vermehrung, auch der Exportware, die auf der Suche nach neuen Absatzgebieten und -möglichkeiten in immer schärferen Wettbewerb miteinander traten, wirkte sich zum Schaden der Fabrikanten aus. Preisdrückerei und Unterbietungen der Angebote, Ausspielen der Lieferanten gegeneinander, Verschärfung der Einkaufsbedingungen, Mängelvorbehalte, Beanstandungen der Ware und unliebsame Auseinandersetzungen waren die Folge. Eine immer größere Unsicherheit und Unbeständigkeit bemächtigte sich des ganzen Nadelgeschäftes und das vertrauensvolle Zusammenarbeiten von Erzeuger und Händler schwand immer mehr.

Während die bisher geschilderten Entwicklungsvorgänge und Wandlungen in der Organisation des Handels und Absatzes allgemein für das gesamte Nadelgewerbe gelten, einerlei, ob es seinen Sitz in Nürnberg, Aachen oder Iserlohn hatte, lassen sich bei weiterer Untersuchung Unterschiede in den Absatzverhältnissen sowohl der einzelnen Unternehmungen selbst als auch der örtlichen Industrieen erkennen, die zur Verstärkung der bereits bestehenden

[38]) Bei einer Iserlohner Nadelfabrik (Stephan Witte u. Co.) stieg z. B. die Zahl der Kunden in einem einzigen europäischen Lande (Italien) von 30 auf 780.

[39]) Vgl. die Jahresberichte der Industrie- und Handelskammer Iserlohn 1880/81 u. 96.

wirtschaftlichen Spannungen wesentlich beigetragen haben. Diese Unterschiede sind begründet in den Verschiedenheiten der technischen und der wirtschaftlichen Entwicklung. Da der Stand der Technik der Nadelerzeugung und der Aufwand an Arbeitskraft früher in viel höherem Maße ungleich bei den einzelnen Unternehmungen war als heute, bildeten sich frühzeitig Unterschiede in der Qualität der erzeugten Nadeln heraus, die ihrerseits den Preis und den Absatz beeinflußten. Die Qualitätsunterschiede fanden ihren Ausdruck in den „Marken", die ursprünglich nur Herkunft und Beschaffenheit auf der äußeren Umhüllung der Nadelerzeugnisse durch Zeichen und Namen kenntlich machten, die aber sehr bald beim Verkauf der schwer prüfbaren Fertigware und im Wettbewerbskampf zur Qualitätsbezeichnung wurden, wie es sich in Aachen z. B. schon 1626 feststellen läßt[40]). Seitdem spielte das Markenwesen und vor allem der Markenschutz, auf dessen gesetzliche Regelung man stets großen Wert legte, in der Nadelindustrie eine bedeutsame Rolle, und immer wieder erhob sich der Markenstreit zwischen einzelnen Firmen und ganzen Industrieplätzen, da die Versuchung zur Nachahmung und Fälschung von Markenware zu allen Zeiten groß war[41]).

Während die Aachener Nadel im 17. und 18. Jahrhundert schon als Markenware auf den in Betracht kommenden Handelsplätzen anerkannt und eingeführt war, wozu die große Zahl der auf Qualitätsverfeinerung und Qualitätsschutz gerichteten Vorschriften der Zünfte wesentlich beigetragen hat, hatte es die erst später entstandene Iserlohner Nadelindustrie nicht leicht, sich auf den damals noch beschränkten Absatzmärkten durchzusetzen. Wenn es ihr dennoch gelang, so konnte es nicht nur infolge der billigen Preisstellung, sondern vor allem durch die Anpassung an die Qualitätsleistungen der Aachener Konkurrenz geschehen, sodaß Iserlohner Nadeln in den ersten Jahrzehnten des 19 Jahrhunderts jeden Vergleich mit den Konkurrenzfabrikaten aushalten und auf allen Märkten mit den ersten Markenqualitäten der älteren Erzeugungsstätten erfolgreich konkurrieren konnten. Als jedoch gegen Mitte des Jahrhunderts nach Einführung der Maschinen und Verkürzung der Ar-

[40]) Vogelsang, a. a. O. S. 33.

[41]) Die Bedeutung der Markenfrage wurde während des Weltkrieges auch von der japanischen Nadelindustrie erkannt, die sich nicht scheute, zum Zwecke der Einführung ihrer qualitativ minderwertigen Nadeln in China die Nadelbriefe mit den schlecht nachgeahmten deutschen Zeichen und Namen, ja sogar mit den vollen Firmenbezeichnungen Iserlohner und Aachener Fabriken zu versehen.

beitsprozesse die Umstellung der Iserlohner Nadelindustrie auf Massenanfertigung größten Stils vollzogen war, die zu erzielenden Preise von Jahr zu Jahr sanken und die Spanne zwischen den Preisen für Aachener Markenware und Iserlohner Stapelware größer wurde, da machten sich auch die Unterschiede in der Qualität der Erzeugnisse bemerkbar, welche die Iserlohner Nadel in den Ruf „billig und schlecht" brachten. Allerdings wurde von einzelnen Fabriken eine qualitativ geringere Ware hergestellt und zu niedrigeren Preisen in überseeischen Ländern, vor allem in Indien, abgesetzt, während die alten führenden Firmen nach wie vor Qualitätsware erzeugten, die den meisten der alteingeführten Aachener, Nürnberger und sogar englischen Marken gleichwertig war[42]). Immerhin wurden mit der Vermehrung der Betriebe und den wachsenden Absatzschwierigkeiten die Unterschiede in den Qualitätsleistungen der einzelnen Betriebe an allen Produktionsstätten größer.

Zu den Qualitätsunterschieden traten die Unterschiede nach dem Verwendungszweck, die sich nicht nur in den verschiedenen Drahtstärken zeigten, sondern auch in der verschiedenen Ausführung der Spitzen, Augen, (Oehre) und der äußeren Form und Beschaffenheit der Nadel und die im Laufe der Zeit jene ungemein große Zahl von Sorten und Nummern hervorgerufen haben, über die jeder der Nadelindustrie Fernstehende immer wieder erstaunt ist[43]). Diese Vielheit und Mannigfaltigkeit der Sorten wurde mit der zunehmenden Zahl, Ausdehnung und Verschiedenartigkeit der Absatzgebiete noch größer, und da jedes Land besondere Ansprüche an Ausführung, Aussehen, Aufmachung und Verpackung der Nadelware stellte, bildeten sich nach und nach zwischen einzelnen Erzeugungsstätten der Nadelindustrie und einzelnen Absatzgebieten festere Handelsbeziehungen heraus, die zum Teil lange Jahre hindurch bestanden und die bis heute aufrechterhalten werden konnten. Während die Aachener Fabrikanten hauptsächlich ihren Absatz in den ihnen am nächsten gelegenen Gebieten fanden und noch finden, also vorwiegend in den europäischen Ländern, welche die Aachener Qualitätsware abzunehmen und zu bezahlen in der Lage waren, suchte die westfälische Nadelindustrie nach ihrem

[42]) Dies beweisen z. B. auch die Millionen von sog. „Zeichennadeln", die als Iserlohner Qualitätserzeugnisse lange Zeit in China große Beliebtheit fanden.

[43]) Es gibt allein 12 verschiedene Sorten Handnähnadeln zu je 17 verschiedenen Größen und Stärken, dazu die vielen von den gebräuchlichsten Sorten sich unterscheidenden Abarten von Nähnadeln, zusammen mehr als 1000 an Zahl.

Erstarken zu Beginn des 19. Jahrhunderts zunächst in die gleichen Gebiete, dann aber auch in Gegenden einzudringen, die billigere Erzeugnisse kauften. Dies gelang ihr z. B. in den deutschen Industriegegenden, in Polen, Rußland und dem nahe gelegenen Orient. Damals begegneten sich Aachener, Nürnberger und westfälische Nadelerzeugnisse nachweislich zum ersten Male auf denselben Märkten, und Klagen über den gegenseitigen Wettbewerb wurden laut[44]). Nachdem dann in den dreißiger Jahren des vorigen Jahrhunderts der technische und wirtschaftliche Vorsprung der englischen Nadelindustrie eingeholt und die maschinelle Umstellung auch in der deutschen Nadelindustrie vollzogen war[45]), reichten die bisherigen Absatzgebiete für die vergrößerten Iserlohner Betriebe nicht mehr aus. Sie verlegten ihr Hauptinteresse auf überseeische Gebiete, in denen sie am wenigsten auf die ältere Konkurrenz zu stoßen glaubten. Erleichtert wurde ihnen diese Umorientierung, als nach dem Frieden zu Nanking (29. August 1842), der den Opiumkrieg in China beendete, das gewaltige Absatzgebiet Ostasiens seine Tore öffnete[46]). In erster Linie China, aber auch Niederländisch-Indien, Britisch-Indien und andere dicht bevölkerte große Länder des fernen Ostens erhielten für die Iserlohner Nadel wachsende Bedeutung, und vom Jahre 1867 an bis zum Ausbruch des Weltkrieges konnten Iserlohner Nadelfabrikanten Aufträge für China und Indien in solchem Umfange ausführen, daß der Absatz nach anderen Ländern zeitweise stark in den Hintergrund trat[47]).

Solange die neuen Märkte aufnahmefähig genug waren, um die nach Qualitäten differenzierten Nadelmengen unterzubringen, solange vor allem der größte Teil der Iserlohner Produktion nach Ostasien und Afrika, Nord- und Südamerika abfließen konnte, hielt sich der Wettbewerb zwischen der Aachener, der Iserlohner und der Nürnberg-Schwabacher Nadelindustrie in erträglichen Grenzen. Selbst die vermehrte Produktion infolge der zahlreichen in den 60er und 70er Jahren besonders in Aachen erfolgten Neugründungen

[44]) Voye, a. a. O. S. 54; Lingens, a. a. O. S. 213.

[45]) Im Jahre 1834 gelang es dem Sohne des Nadelfabrikanten Stephan Witte aus Iserlohn und dem Mechaniker Hobrecker aus Hamm, sich Eingang in die Nadelfabriken von Redditsch, Birmingham und Sheffield zu verschaffen und die dort gesammelten Erfahrungen in Iserlohn praktisch zu verwerten.

[46]) Die ersten Nähnadeln wurden von Iserlohn um 1850 über Marseille nach Hongkong und Shanghai gesandt.

[47]) Noch im Jahre 1913 betrug die Ausfuhr nach China 4,5 Milliarden Nähnadeln, d. i. 50% der Gesamtausfuhr von Nähnadeln in demselben Jahre.

von Nadelfabriken[48]) konnte zunächst noch Absatz finden. Das Bild änderte sich aber, nachdem auch die fernsten überseeischen Absatzgebiete vom Handel erfaßt und die Läger der großen ausländischen Importhäuser mit Nadelerzeugnissen angefüllt waren. Bald zeigte sich die Abhängigkeit auch der Nadelindustrie von den großen weltwirtschaftlichen Veränderungen und Erschütterungen. Kriegerische Verwicklungen, politische Unruhen, Mißernten, Teurungen infolge von Ueberschwemmungen und Hungersnöten störten empfindlich und oft auf längere Zeit den Handel nach China, Indien und Südamerika[49]). Schwankungen der Wechselkurse, Entwertung des Geldes infolge Sinkens des Silberpreises in den Ländern mit Silberwährung (Ostasien) spielten dabei eine erhebliche Rolle. Hinzukamen die Schwierigkeiten, die der Nadelindustrie aus der wechselnden Handelspolitik des eigenen Landes, vor allem aber aus dem Verhalten anderer Länder in Zollfragen erwuchsen. Klagte man schon in den 30er Jahren in Aachen über den mangelnden Zollschutz gegenüber den damals in Deutschland und anderen europäischen Ländern eingeführten englischen Nadelerzeugnissen, die infolge maschineller Herstellung billiger waren als deutsche Handnadeln, so richteten sich die Klagen der Nadelindustrie durch ihre zuständigen Handelskammern später gegen die Prohibitivzölle, die vor allem Frankreich, Spanien, Italien, Rußland und andere Staaten auf die Einfuhr deutscher Ware erhoben. Hierbei wandte sich Aachen gegen die sogenannten Wertzölle, da sie die hochwertige Aachener Markenware besonders hart trafen, während Iserlohn die Einführung von Mengen- und Gewichtszöllen zu bekämpfen versuchte. Jedoch hatten derartige Bestrebungen wenig Erfolg, da die betreffenden ausländischen Staaten mit der Erhebung der Nadelzölle den Hauptzweck verfolgten, das eigene Nadelgewerbe zu schützen oder die Errichtung von neuen Produktionsstätten im eigenen Lande zu fördern.

Tatsächlich hat das Erstarken der ausländischen Konkurrenz den Absatz der deutschen Nadeln außerordentlich beeinträchtigt. Zu der englischen Nadelindustrie in Redditch, deren Bedeutung für den europäischen Markt nach der Maschinisierung und Modernisierung der deutschen Erzeugung zwar stark geschwunden, für das Gebiet des britischen Imperiums und auch einige andere Länder wie die Vereinigten Staaten von Amerika bis heute jedoch immerhin beachtenswert geblieben ist, trat schon vor dem Weltkriege die Fabrikation in Oesterreich (Gars), Rußland (Moskau

[48]) In Aachen allein waren es 16 neue Nadelfabriken.
[49]) Clemens, W., a. a. O. S. 57 ff.

und Riga), Frankreich (St. Sulpize) und Spanien (Barcelona). Wenn auch die in diesen Ländern erzeugten Mengen hinter den deutschen Ausfuhrmengen, vor allem im Ueberseegeschäft, weit zurückblieben, so machte sich die ausländische Konkurrenz auf dem europäischen Markt doch sehr bemerkbar und trug dazu bei, das Preisniveau noch stärker zu drücken. Als aber während des Weltkrieges das große chinesische Absatzgebiet durch die englische Blockade von allen deutschen Importeuren abgeschnitten war, gelang es Japan, in dieses für die Iserlohner Nadelindustrie wichtigste Absatzgebiet einzudringen, während es bis dahin nur einen Teil des eigenen Bedarfes decken konnte. In wenigen Jahren nahm die japanische Nadelindustrie in geschickter Ausnutzung der günstigen wirtschaftsgeographischen Lage in unmittelbarer Nähe des riesigen chinesischen Absatzgebietes einen beispiellosen Aufstieg von Heimarbeit und Kleinindustrie zum modernen auf Massenfabrikation großen Stils eingestellten Fabrikbetriebe. Eine japanische Maschinenfabrik lieferte die erforderlichen Maschinen, die sie nach europäischem Muster nachgebaut hatte. Hiroshima, in günstiger Lage zwischen Shimonoseki und Kobe gelegen, wurde mit seinen 6 größeren und eine Reihe kleineren Betrieben zum Mittelpunkt der japanischen Nadelindustrie[50]). Im Jahre 1919 war die japanische Gesamtausfuhr von Nähnadeln auf etwa 5,4 Milliarden Stück im Werte von 3,5 Millionen Yen (= 7,3 Millionen Goldmark) gestiegen, sie hatte also mehr als 50% der Gesamtausfuhrmenge der deutschen Nadelindustrie vor dem Kriege erreicht[51]).

[50]) Die Zunahme der japanischen Nadeleinfuhr in China und ihr Verhältnis zur deutschen geht aus folgenden Zahlen hervor:

IX. Tabelle.

Chinas Nadeleinfuhr aus Deutschland und Japan.

Jahr	Deutschland	Japan
1913	4 500 000 mille	—
1914	2 001 000 „	6 000 mille
1915	19 250 „	268 500 „
1916	— „	343 100 „
1917	— „	1 007 300 „
1918	— „	2 313 100 „
1924	3 482 100 „	1 371 200 „
1925	2 348 700 „	1 586 200 „
1926	1 262 100 „	1 586 400 „
1927	847 000 „	1 461 200 „
1928	809 000 „	1 137 000 „
1929	1 512 000 „	1 043 000 „
1930	502 300 „	1 159 000 „

(Nach Mitteilungen des Reichsstatistischen Amtes Berlin.)

[51]) Näheres hierüber berichtet Kirchhoff, H., a. a. O. Nr. 23 S. 14 ff.

c) Der Verbrauch.

Verschärft werden die in der Nadelindustrie entstandenen wirtschaftlichen Spannungen endlich durch Wandlungen, die schon seit Mitte des vorigen Jahrhunderts im Verbrauch der Nadeln eingetreten sind, die sich aber erst in den letzten Jahrzehnten auf Produktion und Absatz in stärkerem Maße ausgewirkt haben. Gegen 1860 wurden die ersten deutschen Maschinennadeln in Aachen hergestellt, die seitdem einen wesentlichen Bestandteil der Aachener Nadelerzeugung bildeten. Aber erst als die Verbreitung der Nähmaschine einen solchen Umfang annahm, daß die Weltproduktion auf jährlich 3 Millionen Stück angewachsen war, machte sich in jenen Ländern, in denen mit steigender Zivilisation die Nähmaschine ihren Einzug hielt, ein empfindlicher Rückgang im Verbrauch der Nähnadeln und eine erhöhte Einfuhr von Maschinennadeln bemerkbar[52]). Auch der steigende Absatz von Stecknadeln, Glaskopfnadeln und Sicherheitsnadeln kennzeichnete den Wandel der Mode in einer Reihe von Ländern, besonders in Europa und Nordamerika, wo das Bild der mit der Hand nähenden Frau im häuslichen Familienkreise fast geschwunden ist. In den letzten Jahrzehnten ergriff diese Entwicklung auch die asiatischen Länder Japan, Indien und China[53]).

Wenn man rückblickend und zusammenfassend die Gestaltung der Produktions- und Absatzverhältnisse in der deutschen Nadelindustrie betrachtet, so lassen sich zwei entgegengesetzte Grundrichtungen erkennen. Auf der einen Seite, begünstigt durch die Fortschritte der Produktionstechnik und den Aufschwung des Verkehrs; die Vergrößerung und Vermehrung der Produktionsstätten, die fortgesetzte Steigerung der Erzeugungsmenge bis zur Ueberproduktion, begleitet von einer ständigen Preisminderung bis zur Preissenkung unter die Selbstkosten, die Ausweitung des Handels, der Märkte und Absatzgebiete von der geschlossenen lokalen Wirt-

---

[52]) Die deutsche Gesamtausfuhr von Maschinennadeln, die 1913 bereits 1544 dz. im Werte von M. 5 286 000 betrug, stieg nach dem Kriege auf 2370 dz. im Werte von M. 16 053 000.— im Jahre 1929.

[53])

X. Tabelle.

Einfuhr deutscher Steck- und Maschinennadeln in China.

Jahr	Stecknadeln	Maschinennadeln
1913	224 dz	66 dz
1924	765 „	95 „
1925	773 „	104 „
1926	986 „	90 „
1927	1 310 „	130 „

schaft zur National- und Weltwirtschaft. Auf der anderen Seite, als Folge der zunehmenden Verknüpfung mit den weltwirtschaftlichen Vorgängen und Verschiebungen; die Hemmnisse und Störungen des geregelten Absatzes durch politische und weltwirtschaftliche Ereignisse, durch Weltkonjunkturschwankungen und -krisen, durch Zollschwierigkeiten und ausländischen Wettbewerb.

Als am Ende des 19. Jahrhunderts die wirtschaftlichen Spannungen in der vorstehend geschilderten Weise sich immer mehr verschärft hatten, stand die deutsche Nadelindustrie vor der für sie wichtigsten, aber auch schwierigsten Frage; Läßt sich das zum Dauerzustand gewordene Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage beseitigen oder wenigstens mildern? Lassen sich durch irgendwie geeignete Mittel und Maßnahmen die Produktionskosten soweit senken oder die Preise soweit heben, daß ein Ertrag gewährleistet und die Rentabilität der Unternehmungen wiederhergestellt wird? Gibt es Mittel und Wege, die immer stärker sich auswirkenden Gleichgewichtsstörungen des Absatzes zu beseitigen, die Konjunkturschwankungen und Krisen zu überwinden, die Märkte planmäßiger zu bearbeiten, und ist es möglich, den übermäßigen Wettbewerb zwischen den Einzelunternehmungen, den Hauptplätzen der Erzeugung im Inlande und schließlich auch denen im Auslande zu vermindern oder auszuschalten? Das Ziel aller Unternehmer der Nadelindustrie war damit das gleiche geworden und die Notwendigkeit, es ernstlich zu verfolgen, hatte man erkannt. Alle befanden sich mehr oder weniger in der gleichen wirtschaftlichen Notlage und die gleichen wirtschaftlichen Interessen standen auf dem Spiele. Man mußte sich klar darüber sein, daß man das Problem nur gemeinsam lösen konnte.

II. Abschnitt.

Die Versuche zur Herbeiführung eines wirtschaftlichen Zusammenschlusses und ihr Ergebnis.

Die verschiedenen Grundrichtungen.

Wann zuerst der Gedanke eines Zusammenschlusses in der Nadelindustrie aufgekommen ist, läßt sich nicht feststellen. Die Annahme liegt nahe, daß man schon in jener Zeit, als nach erfolgter technischer Umgestaltung der Betriebe und Einstellung auf Massenproduktion und Massenabsatz der freie Wettkampf der Einzelunternehmungen schärfere Formen annahm und seine nachteiligen Folgen für einen Teil der Unternehmer früher, für andere später spürbar wurden, also um die Mitte des vorigen Jahrhunderts erkannt hatte, daß nur gemeinsame Maßnahmen Abhilfe schaffen könnten. Angeregt und befördert wurde der Gedanke auch vielleicht durch das ältere Beispiel des Zusammenschlusses eines verwandten Industriezweiges: die Organisation der Drahtziehereien.

Schon im Jahre 1722 war nämlich in der Grafschaft Mark mit staatlicher Unterstützung der sogenannte Iserlohner Kratzendrahtstapel und im Jahre 1744 der Altenaer Eisendrahtstapel errichtet worden. Es waren Vereinigungen von Kaufleuten, die sich verpflichtet hatten, die gesamte Produktion an Draht der beiden Plätze zu festgesetzten Preisen auf Lager zu nehmen gegen die Verpflichtung der Drahtzieher, ihre ganze Produktion nur an den Drahtstapel zu verkaufen[1]). Diese Stapelgesellschaften zeigten in ihrem Bestreben, die Ueberproduktion einzudämmen und zugleich die gegenseitige Konkurrenz der Mitglieder auszuschalten, bis in Einzelheiten überraschende Uebereinstimmung mit den Zielen und Merkmalen der heutigen Kartelle. Selbst eine genau durchgearbeitete Verteilung (Kontingentierung) der Produktion und eine Unterverteilung der Kontingente an die einzelnen Drahtzieher-Handwerker („Reidemeister") fehlte nicht in den alten Verträgen der Drahtverbände, die in ihrer damaligen Form in Iserlohn bis 1814,

[1]) Knappmann, K., a. a. O. S. 44 ff.

in Altena bis 1823 bestanden[2]). Auch die Gründung einer Preiskonvention der Fingerhutfabrikanten mag hier erwähnt werden, da sie schon im Jahre 1854 einen Zusammenschluß dieses Gewerbes in Iserlohn zur Regulierung der Preise brachte[3]).

Später, als zur Zeit des allgemeinen wirtschaftlichen Niedergangs in den siebziger Jahren als „Reaktion gegen das Regulationsprinzip der freien Konkurrenz und die absolute Isoliertheit der Unternehmer"[4]) allmählich die großen Verbände in einer Industrie nach der anderen entstanden, fehlte es den Unternehmungen der Nadelindustrie nicht mehr an zahlreichen Beispielen wirtschaftlicher Zusammenschlüsse. Da gerade in dieser Zeit die nachteiligen Folgen des gesteigerten Konkurrenzkampfes in der Nadelindustrie durch fortgesetzte Preisrückgänge, wachsende Lagerbestande, Ueberfüllung der Absatzmärkte sich bemerkbar machten, so erklärt es sich, daß von der Mitte der achtziger Jahre an die Bestrebungen nach einem gemeinsamen Vorgehen sowohl in Aachen wie auch in Iserlohn zu den ersten wirtschaftlichen Zusammenschlüssen führten[5]). Von da an haben die Einigungsversuche, von wechselndem, aber nie dauerndem Erfolg begleitet, bis zur Gegenwart nicht aufgehört, um die immer schwieriger werdende wirtschaftliche Lage der Nadelindustrie zu bessern und das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, zwischen Selbstkosten und Verkaufspreis ins Gleichgewicht zu bringen.

Zwei Grundrichtungen lassen sich bei allen Ansätzen und Versuchen unterscheiden. Einerseits bemühte man sich, durch systematische Regelung der Erzeugung die eingetretenen Uebelstände zu beseitigen. Vereinbarungen über die Menge der Erzeugung, Zusammenlegung der Produktionsstätten, gemeinsame Ausnutzung der technischen und organisatorischen Einrichtungen zwecks Herabsetzung der Selbstkosten, Ausschaltung und Stillegung unrationeller oder veralteter Betriebe, sollten zum Ziele führen. Andererseits wollte man versuchen, durch gemeinsame Maßnahmen eine Regelung des Absatzes herbeizuführen. Hierzu sollten in erster Linie Vereinbarungen über die Festsetzung von Verkaufspreisen, Verteilung der Anfragen oder Aufträge, Vertretung

[2]) Jünger, L., a. a. O. S. 86.
[3]) ebenda S. 88.
[4]) Liefmann, R., a. a. O. S. 28.
[5]) 1884: Gründung des Vereins Deutscher Nadelfabrikanten, Sitz Aachen.
1888: Abschluß der ersten Preiskonvention der Iserlohner Nadelindustrie.

der gemeinsamen Interessen, Bearbeitung der Märkte und Absatzgebiete dienen.

Während diese im Rahmen eines verbandlichen Zusammenschlusses erstrebten oder durchgeführten Maßnahmen zur Regelung von Preis und Absatz zwar die freie Verkaufstätigkeit und den Wettbewerb stark beschränkten, die Selbständigkeit der Unternehmungen im übrigen aber unangetastet ließen, ja durch die größere Machtstellung, bessere Organisation, Stetigkeit und Unabhängigkeit in der Preisgestaltung gegenüber den Händlern und Abnehmern eher noch zu stärken geeignet waren, so wirkten die Versuche, eine einheitliche Regelung der Erzeugung durch gemeinsame Ausnutzung der Produktionsmittel, Zusammenlegung der Betriebe, Verschmelzung von Unternehmungen zu Großbetrieben herbeizuführen, in entgegengesetzter Richtung: Die Selbständigkeit der einzelnen Betriebe sollte stark beschnitten werden oder ganz aufhören, Produktion, Verwaltung, Finanzierung, Einkauf und Verkauf sollten geleitet oder übernommen werden von möglichst wenigen Produktionsstätten oder von der einzigen gemeinsamen Unternehmung, die nun ihrerseits die zusammengefaßte wirtschaftliche Macht zur Förderung der Gesamtinteressen ausnutzen konnte. So klar und einfach, wenn auch groß angelegt und weitschauend, dieser letztere Gedanke eines Zusammenschlusses in der Theorie sein mochte, so schwierig war — wie sich zeigen sollte — seine praktische Durchführung. Immer wieder und trotz wiederholter Fehlschläge wurde daher versucht, den anderen nicht minder mühevollen Weg zu beschreiten und, von Preisvereinbarungen und losen Vereinigungen ausgehend, zu festen Konventionen mit Kontingentierung des Absatzes und zu Syndikaten mit gemeinsamer Verkaufsstelle und einheitlicher Bearbeitung des Marktes zu gelangen. Mancherlei Hindernisse und Hemmungen stellten sich den beiden Richtungen der Zusammenschlußbewegung im Laufe der Jahre entgegen. Die größte und letzte Schwierigkeit, die zu beseitigen war, bestand in der Ueberwindung der Gegensätze zwischen den beiden Nadelzentren Aachen und Iserlohn, die im freien Wettkampf auf dem Weltmarkt sich gegenseitig den Rang abzulaufen suchten und die doch letzten Endes den Schaden dieses Rennens selbst zu tragen hatten.

1.) Die Vorschläge und Ansätze einer Fusionsbildung.

Wenn zunächst die Pläne und Bestrebungen, einen Zusammenschluß innerhalb der Nadelindustrie in der Richtung einer Produktionsgemeinschaft zu erreichen, hier behandelt werden sollen, so

geschieht es nicht deshalb, weil diese Bestrebungen etwa zuerst greifbare Gestalt angenommen hätten. Die Bildung von Vereinigungen und Konventionen hatte, wie schon angedeutet wurde, längst begonnen, bevor der Gedanke ernsthaft erwogen wurde, durch betriebliche Zusammenlegung und Neuordnung eine Regelung und Verbesserung der Produktionsverhältnisse herbeizuführen. Da jedoch bei der dauernd steigenden Ueberproduktion der meisten Unternehmungen und bei dem immer schärfer werdenden Konkurrenzkampf die Regelung der Produktionsverhältnisse die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg aller Versuche und Maßnahmen bildete, ein verbandlich organisiertes Zusammenarbeiten mehrerer selbständiger und leistungsfähiger Unternehmungen durchzuführen, so soll von ihr zunächst die Rede sein.

a) Die Zusammenlegung von Betrieben.

Der erste nennenswerte Versuch, von der Produktionsseite her einen Zusammenschluß wenigstens in einem Teil der Nadelindustrie herbeizuführen, wurde im Jahre 1904 in Iserlohn unternommen. Hier bestanden 11 größere Nadelfabriken, die zwar im Laufe der Jahrzehnte ihre Produktion durch Einführung von neuen Maschinen und verbesserten Arbeitsmethoden wesentlich gesteigert und auf Massenabsatz nach überseeischen Ländern eingestellt hatten, die aber im Laufe einer Reihe von Jahren niedergehender Konjunktur und wachsender Absatzstockungen gezwungen waren, trotz gestiegener Arbeitslöhne und Unkosten — vor allem teurer Rohstoffe — die Verkaufspreise teilweise unter die Gestehungskosten zu senken und dazu noch einen Teil der Produktion auf Lager zu legen. In den Jahren von 1898—1904 hatte sich diese Krise in der Iserlohner Nadelindustrie besonders verschärft.

Ausgehend von dem Gedanken, daß man die Produktionskosten durch geeignete Maßnahmen erheblich senken müsse, um die zu erzielenden niedrigen Verkaufspreise für die Unternehmungen tragbar zu machen, ja vielleicht im Stande zu sein, die Preise weiter herabzusetzen und dadurch die Märkte zu beleben, arbeiteten mehrere Nadelfabrikanten einen Plan aus, der darauf ausging, die bestehenden elf Iserlohner Nadelfabriken in fünf und diese fünf in eine Fabrik umzuwandeln.

Zu diesem Zweck berechnete man die jährlichen Generalunkosten der sämtlichen 11 Fabriken, wobei man auf eine Summe von insgesamt M. 229 350.— kam. Bei einer Zusammenlegung in 5 Fabriken errechnete man die Gesamtunkosten mit nur M. 169 730.—,

glaubte also eine jährliche Ersparnis von M. 59 620.— zu erzielen. Hierbei sollte nach Stillegung der am wenigsten leistungsfähigen 6 Betriebe die Verwaltung der übriggebliebenen 5 Betriebe in einem Hauptbüro, der Verkauf der Nadelerzeugnisse jedoch von jeder Fabrikleitung für sich erfolgen. Um das Interesse und den Eifer anzufeuern, schlug man vor, die 5 Leiter der Einzelbetriebe mit M. 5.— für je 1 Million versandter Nadeln zu bezahlen.

Bei dem Plan einer weiteren Zusammenlegung dieser 5 Fabriken in einen einzigen Betrieb beabsichtigte man, sämtliche bestehende Betriebe stillzulegen und eine vollständig neue, mit allen Erfordernissen moderner Betriebsorganisation versehene Fabrikstätte zu errichten, jedoch die besten der vorhandenen Maschinen, Vorrichtungen und Werkzeuge dabei zu verwenden. Die Gesamtunkosten im Jahr veranschlagte man auf nur M. 123 900.—, die Ersparnisse gegenüber dem alten Zustande (Beibehaltung der 11 Fabriken) aber auf jährlich M. 105 400.—.

Voraussetzung für die so gedachte Zusammenlegung der Betriebe sollte sein, daß ein Verkaufs-Syndikat der Iserlohner Nadelindustrie zustande kam. In Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftpflicht sollte dieses Syndikat[6]) zunächst die Aufgabe erfüllen, die stillgelegten Werke mit ihren Einrichtungen, Maschinen, Werkzeugen und den sämtlichen Lagervorräten zu übernehmen. Den Besitzern der stillgelegten Betriebe sollte die Gesellschaft während der Dauer des Syndikates, das man auf 20 Jahre unkündbar abzuschließen gedachte, eine Vergütung von 4% vom Taxwerte ihrer für die Nadelfabrikation benutzten Grundstücke, Gebäude, Transmissionen, Dampfmaschinen und Dampfkessel ausgezahlt werden. Im übrigen sollte das Syndikat auf Grund eines besonders ausgearbeiteten Vertrages die Produktion der zusammengeschlossenen Werke überwachen und weiterhin vor allem den Verkauf ihrer Erzeugung regeln[7]).

Obwohl dieser erste Versuch einer betrieblichen Zusammenlegung schon in den Anfangsplänen stecken blieb, gab man in der Folgezeit den Gedanken selbst nicht auf. Als im Jahre 1907 tatsächlich das angestrebte Nadelsyndikat in Form eines festen Preis- und Verteilungskartells in Iserlohn zustande gekommen war[8]), beschäftigte man sich von neuem mit der Frage, ob es nicht möglich

[6]) Vgl. S. 47.

[7]) Nach Schriftstücken und Entwürfen, die sich im Besitz der Firma Stephan Witte & Co., Iserlohn, befinden.

[8]) Vgl. S. 48.

sei, die Aufgaben des Syndikates durch die dringend notwendig gewordene Regelung der Produktionsverhältnisse wirksam zu unterstützen. Man schlug daher vor, sämtliche kartellierten Betriebe der Iserlohner Nadelindustrie zu einem einzigen Werke zu verschmelzen, d. h. an Stelle der stillzulegenden mittelgroßen und kleineren Einzelbetriebe, deren technische Einrichtung und Organisation teilweise veraltet und unrentabel war, eine neue große „Zentralfabrik" mit einer täglichen Produktion von 12 Millionen Nadeln zu errichten[9]).

Nach dem damals aufgestellten Kostenüberschlag würden die Kosten für den Bau und die betriebsmaschinelle Einrichtung dieser zu errichtenden Fabrik insgesamt M. 550 000.— betragen haben. Man rechnete aus, daß schon durch die Zentralisierung der Dampfkraft jährlich Ersparnisse von mindestens M. 57 000.— erzielt werden könnten, sodaß die Zinsen und Abschreibungen für das neue Werk, die man auf etwa M. 48 000.— veranschlagte, allein durch diese Maßnahmen mehr als gedeckt worden wären.

Auf die weiteren Vorteile, die man sich aus einer betrieblichen Zusammenlegung oder Verschmelzung versprach, sei kurz hingewiesen. Neben der technischen Rationalisierung, d. h. Verbesserung und Vereinfachung der technischen Anlage, der Ausnutzung und Verwertung patentierter Spezialmaschinen und Erfindungen, planmäßigen Anordnung und Ausführung der Arbeitsvorgänge, dauernden Ueberwachung des Betriebes durch fachmännisch gebildete Ingenieure glaubte man die Generalunkosten erheblich senken, die Betriebs- und Verwaltungskosten verbilligen, den Einkauf von Rohmaterial und Hilfsstoffen vereinfachen, die Verkaufsorganisation einschränken zu können. „Gemeinsame Kraftzentrale, einheitlich und neu angelegte Werkstätten unter rationeller Ausnutzung aller in Betracht kommenden Faktoren, neueste Maschinen, elektrischer Gruppenantrieb, Verwendung besserer Hilfsstoffe, eigene Maschinenbauanstalt, gemeinsamer Betrieb sämtlicher Hilfsindustrieen in eigener zentralisierter Werkstatt wären die Folge gewesen. Die lang erstrebte Stabilität wäre endlich erreicht, die Kostendifferenz des Arbeitsaufwandes, die zwischen Aachen und Iserlohn bestand, wäre endgültig zugunsten Iserlohns entschieden worden. Das

[9]) Der Versuch wurde in Form eines sorgfältig ausgearbeiteten Entwurfs durch die Iserlohner Maschinenfabrik Fr. Kaiser unterstützt, die sich erboten hatte, die maschinelle Einrichtung der Zentralfabrik zu übernehmen und sich zu verpflichten, die Lieferung ihrer Nadelmaschinen an außenstehende Werke einzustellen.

zusammengefaßte Kapital hätte seine größte Rendite abgegeben und sich in Erweiterungen des Gesamtbetriebes, in der Beherrschung des Marktes durch die Kombination von Handel und Industrie betätigen können."[10])

Ferner erhoffte man, durch die Stillegung einer Reihe, wenn auch kleinerer und zum Teil veralteter, aber doch die Produktion vermehrender Betriebe den Konkurrenzkampf erheblich einschränken und die in der Zentralfabrik zu erzeugende Produktionsmenge dem jeweils zu erzielenden Absatz leichter anpassen zu können, um eine kostspielige Lagerhaltung zu vermeiden und die seit Jahren schon anhaltende Ueberproduktion mit ihren preisdrückenden Folgen einzudämmen. Endlich gab man sich auch schon der Erwägung hin, daß die in einer Produktionsgemeinschaft — gedacht war an die Form einer Aktiengesellschaft — vereinigte Nadelindustrie infolge ihrer Machtstellung und auf Grund ihres Ansehens im Stande sein würde, die Absatzorganisation neu zu regeln, den Handel zu beeinflussen, ihn sogar möglichst auszuschalten und den Markt — auch den überseeischen — durch Entsenden von eigenen Agenten und Reisenden selbst zu bearbeiten[11]).

Obwohl man die damaligen Pläne einer betrieblichen Zusammenlegung hartnäckig verfolgte und in Besprechungen und Beratungen der in Frage kommenden Unternehmer bis in Einzelheiten hinein prüfte und verhandelte, sind sie bis heute nicht ausgeführt worden. Auch die in der Folgezeit mehrfach wiederholten Bestrebungen, wenigstens die größten, produktions- und kapitalstärksten Werke zu einer Produktionsgemeinschaft mit gemeinsamer Fabrikzentrale zusammenzuschließen[12]), scheiterten beim geringsten Versuche, sie zu verwirklichen.

Die Gründe hierfür sollen später behandelt werden. Jedoch mag schon hier gesagt werden, daß es nicht so hingestellt werden darf, als wären jene Vorschläge und Pläne „nicht umfassend und großzügig genug"[13]) oder als wären sie „übereilt und daher unvollkommen" gewesen, sodaß sie nur die Ruhe der Entwicklung gestört und nicht genügt hätten, um die Schwierigkeiten bei der praktischen

---

[10]) Lingens, P., a. a. O. S. 357.

[11]) Vgl. auch Clemens, W., a. a. O. S. 78 u. Spannagel, a. a. O. S. 256.

[12]) Diese Vorschläge wurden in Iserlohn 1908 und nach dem Weltkriege 1921 und 1925 eingehender erörtert und beraten.

[13]) Lingens, P., a. a. O. S. 357—58.

Durchführung überwinden zu können[14]). Denn auch der zuletzt unternommene Versuch, der im Jahre 1926 auf Anregung eines bedeutenden ausländischen Nadelfabrikanten[15]) in der Aachener und Iserlohner Nadelindustrie eingehend besprochen und beraten wurde und dem man Großzügigkeit, Weitblick und Kühnheit in seiner ganzen Form und Anlage gewiß nicht absprechen kann, auch er schlug fehl. Nach diesem Plane, der in ausführlicher Weise schriftlich begründet war[16]), sollten sämtliche Nadelfabriken in Deutschland und auch ein Teil der ausländischen (mit Ausnahme der englischen) von einer zu gründenden Aktiengesellschaft aufgekauft werden. Die neue Gesellschaft sollte eine zentralisierte Ein- und Verkaufsorganisation, jedoch eine dezentralisierte Betriebsorganisation erhalten. In dem Entwurf heißt es u. a.:

„Zur Durchführung der Reorganisation aller Betriebe sollen zunächst die nicht rentablen Betriebe stillgelegt und unter Anpassung der Produktion an die Aufnahmefähigkeit des Weltmarktes nur die größeren und besteingerichteten Betriebe als Fabrikationsfilialen eingerichtet werden, die einzeln oder zu mehreren, je nach den örtlichen Verhältnissen, einem Filialleiter unterstehen. Die Aufrechterhaltung von getrennten Fabrikationsfilialen ist im Interesse der Spezialisierung unter Berücksichtigung der Qualitäten geboten und so gedacht, daß neben Qualitätsfilialen, jedoch von diesen unabhängig, Stapelfabrikationsfilialen eingerichtet werden sollen.

Die Verkaufszentrale ist zugleich Einkaufszentrale. Ihr liegt der Gesamteinkauf ob, die Verteilung der Aufträge an die Fabrikationsfilialen, die Festsetzung der Fabrikationspreise, zu denen sie von den Filialen einkauft, sowie der Verkaufspreise für die Kundschaft. Sie organisiert den Verkauf und alles, was hiermit zusammenhängt."[17])

Bei den Beratungen, die zuerst in Iserlohn, dann auch in Aachen unter den in Frage kommenden Nadelfabrikanten auf Grund der ausgearbeiteten Entwürfe stattfanden, waren die Meinungsverschiedenheiten über die Durchführung der vorgeschlagenen Zusammenlegung schon so groß, daß eine Einigung an beiden Plätzen nicht erzielt werden konnte. Auch stand die entschiedene grundsätz-

[14]) ebenda S. 386.
[15]) E. Heusch aus der Fa. Hugo Heusch, Barcelona.
[16]) Akten des Vereins deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen 1926.
[17]) Akten des Vereins deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen 1926.

liche Ablehnung einer Fusion seitens einiger der bedeutendsten Firmen in Aachen sowohl wie in Iserlohn von Anfang an fest. Man mußte daher ergebnislos wieder auseinandergehen.

b) Die Verschmelzung von Unternehmungen.

Während die bisher geschilderten Bestrebungen nach einer betrieblichen Zusammenlegung jedesmal im Plane stecken geblieben sind, ist der Gedanke eines festen Zusammenschlusses von der Produktionsseite her nach dem Weltkriege wenigstens teilweise innerhalb der Nadelindustrie verwirklicht worden. Dieser Zusammenschluß erfolgte jedoch nicht auf Grund gemeinsamer Beratungen und Beschlüsse der zahlreichen beteiligten Fabrikanten, deren Gesamtzahl von 62 Firmen vom Jahre 1895 an zwar allmählich zurückgegangen war, 1914 aber immer noch etwa 50 betrug[18]). Vielmehr gelang es durch das Vorgehen eines einzelnen Unternehmens, das nicht nur über die nötige Kapitalkraft, sondern auch über ein starkes Maß Initiative verfügte, eine größere umfassendere Zentralisation, wie sie in den modernen Konzernen und Fusionen zum Ausdruck kommt, herbeizuführen.

Diesen Weg beschritt während des Weltkrieges ein Aachener Unternehmen, das heute — was Größe des angelegten Kapitals, Umfang und Zahl der Betriebe, und Vielheit der Erzeugnisse anbetrifft — an erster Stelle in der Reihe der deutschen Nadelfabriken steht[19]). Ausgehend von der Erkenntnis, daß der größte Ertrag nur durch möglichste Herabsetzung aller Kosten zu erreichen wäre und daß bei dem Nebeneinanderbestehen zahlreicher größerer und kleinerer selbständiger Betriebe die leistungsschwachen, d. h. teuer produzierenden Unternehmungen allmählich ausgemerzt, die leistungsfähigen, d. h. billiger produzierenden dagegen sich möglichst ausdehnen müßten, gelang es diesem Unternehmen nach und nach, eine Reihe von Nadelfabriken, die infolge ihrer Unrentabilität einzugehen drohten und die teilweise weit unter dem Anlagewert zu übernehmen waren, zuerst in Aachen, dann in Iserlohn und in Thüringen sich anzugliedern[20]).

Dabei blieben die in dem Konzern vereinigten Werke rechtlich selbständig. Auch die alten Firmennamen wurden beibehalten. Produktion, Verwaltung, Verkauf und Finanzierung wurden jedoch von

---

[18]) Vgl. S. 7 Anm. u. S. 17—18.

[19]) Rheinische Nadelfabriken A.G. Aachen, gegr. 1872.

[20]) In Aachen wurden nacheinander 9, in Iserlohn 7, in Thüringen 3 Betriebe in den Konzern aufgenommen.

der Konzernleitung in Aachen einheitlich geregelt. Ein Teil der aufgenommenen Betriebe wurde stillgelegt, ein anderer ausgebaut oder vergrößert. Ebenso wurde die Verkaufsorganisation durchgreifend umgestaltet. Das Aktienkapital wurde nach und nach auf M. 4 800 000.— erhöht. „Beste Erzeugnisse bei billigsten Preisen unter vollster Ausnutzung der Betriebsfaktoren und unter Kombinierung von kaufmännisch-händlerischer Organisation mit der vorhandenen rein betriebsmäßigen Organisation, Zusammenfassung der verschiedenen Produktionsabteilungen, Ersparnis an Maschinen, Typisierung und Normalisierung der Produkte, Vereinheitlichung des Vertriebes und Absatzes, höchste wirtschaftliche Verwendung und größte Ertragsfähigkeit des Kapitals“[21]), sollten die Kennzeichen und gleichzeitig die Vorteile der Verschmelzung sein.

Diesen allgemeinen Grundsätzen folgend, gingen die Ziele des Unternehmens dahin, auch die übrigen noch freien Unternehmungen der Nadelindustrie in den bestehenden Konzern aufzunehmen oder sie wenigstens mit diesem zu einer neuen großen gesellschaftlichen Einheit zu vereinigen. In einem solchen völligen gesellschaftlichen Zusammenschluß aller Einzelunternehmungen zu einer Aktiengesellschaft glaubte die Konzernleitung in Aachen das beste Mittel erkannt zu haben, die allerseits für notwendig gehaltenen Maßnahmen zu einer weitgehenden Neugestaltung der Produktions- und Absatzverhältnisse wirksam durchführen zu können. Vor allem hielt sie eine Finanzierung dieser A.G. ohne weiteres für möglich und glaubte, daß die Ersparnisse, die allein durch die technische und kaufmännische Rationalisierung erzielt würden, so bedeutend sein würden, daß mit einem Schlage die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Nadelindustrie gegenüber dem Auslande wiederhergestellt werden könnte. Dagegen war sie der Ansicht, daß jede Bildung von Konventionen oder Syndikaten unvollkommen bleiben müsse, da diese auf die schlecht eingerichteten Betriebe Rücksicht nehmen und daher den Zustand unrationeller Produktion verlängern würden. In diesem Sinne trat sie bei allen Beratungen und Verhandlungen über die Möglichkeiten eines Zusammenschlusses, zuletzt noch im Jahre 1928, für den von ihr selbst teilweise verwirklichten Gedanken einer möglichst umfassenden Verschmelzung der Einzelbetriebe und -unternehmungen zu einer einzigen Gesellschaft unter Stillsetzung der veralteten und unrationellen Betriebe offen und entschieden ein, ohne allerdings den diese Lösung grundsätzlich ab-

[21]) Lingens, P., a. a. O. S. 355.

lehnenden Standpunkt einer Anzahl größerer Werke beeinflussen zu können. Infolge der während der letzten Jahre in der gesamten deutschen Nadelindustrie herrschenden krisenhaften wirtschaftlichen Lage, hervorgerufen vor allem durch verstärkte Absatzschwierigkeiten, wurde auch das Aachener Unternehmen in seinen Angliederungsbestrebungen stark gehemmt. Immerhin wurden in den Jahren 1926—1929 noch 5 Nadelfabriken neu in den Konzern aufgenommen[22]). Erst in jüngster Zeit scheint die Entwicklung zum Stillstand und vorläufigen Abschluß gekommen zu sein.

2.) Die Pläne und Versuche einer Verbandsbildung.

Neben den geschilderten Versuchen und Ansätzen, von der Produktionsseite her einer Lösung der Zusammenschlußfrage in der Nadelindustrie näher zu kommen, hat es nicht an zahlreichen und ernsthaften Bemühungen und Bestrebungen gefehlt, das von allen Unternehmungen erstrebte Ziel durch verbandlich geregeltes Zusammenarbeiten der einzelnen selbständigen Unternehmungen, durch gemeinsam beschlossene und durchgeführte Maßnahmen von der Absatzseite her zu erreichen. Auch bei diesen Versuchen eines verbandlichen Zusammenschlusses, die je nach Form und Organisation zu loseren Vereinigungen oder zu fest gefügten Verbänden geführt haben oder wenigstens führen sollten, ging man von dem Gedanken aus, zunächst nur einen meist örtlich begrenzten Teil der Nadelindustrie zusammenzufassen in der Absicht, den geschlossenen Ring später zu erweitern. Tatsächlich sind die meisten wirklich gebildeten Vereinigungen dieser Art nicht über den beschränkten Ortsbereich der Iserlohner oder Aachener Nadelindustrie hinausgewachsen. In den wenigen Fällen jedoch, in denen es gelang, einen größeren örtlich nicht gebundenen Kreis von Nadelfabriken zu umfassen[23]), waren die geschlossenen Vereinigungen nur von verhältnismäßig sehr kurzer Dauer.

a) Die Vereine.

Erleichtert und begünstigt wurde die Zusammenschlußbewegung in der Nadelindustrie dadurch, daß sich schon frühzeitig — ähnlich wie die zahlreichen Berufsvereinigungen und Fachverbände anderer

[22]) Aus den Geschäftsberichten der Rhein. Nadelfabriken A.G. Aachen 1925—1930.

[23]) Z. B. in der Konvention der Iserlohner und Schwabacher Nadelfabriken von 1895.

Industriezweige[24]) — wirtschaftliche Vereine gebildet hatten, die es sich zur Aufgabe machten, in erster Linie die allgemein wirtschaftlichen, dann aber auch sozialpolitische Interessen ihrer Mitglieder nach außen hin zu vertreten und zu fördern[25]), die jedoch ihrer Bestimmung nach nicht dazu berufen waren, in die wirtschaftliche Einzeltätigkeit ihrer Mitglieder einzugreifen.

Schon 1884 war unter Beteiligung von 16 Aachener Firmen der „Verein Deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen" gegründet worden ,der sich zunächst mit den immer wieder in der Nadelindustrie auftauchenden Markenfragen, der Wahrnehmung des Warenzeichenschutzes seiner Mitglieder, dann aber auch mit den für die Industrie besonders bedeutsamen Fragen der Zoll- und Handelspolitik, der Roh- und Hilfsstoffversorgung, des Ausstellungs- und Messewesens, der Exportförderung, der Produktionsstatistik und endlich auch zeitweise der Lohn- und Arbeitszeitregelung sowie der Verhütung von Fabrikdiebstählen beschäftigte. Dem Aachener Verein, der ununterbrochen bis zur Gegenwart zum Nutzen der Gesamtinteressen der Nadelindustrie tätig war und dem während des Weltkrieges wichtige Aufgaben, wie z. B. die Rohstoffverteilung für alle deutsche Nadelfabriken durch das Kriegsministerium übertragen war, traten im Laufe der Zeit auch eine Reihe auswärtiger, besonders Iserlohner Firmen als Mitglieder bei. Im Jahre 1925 zählte er 33 Mitglieder; im Jahre 1929 war die Zahl infolge Verschmelzung bezw. Stillegung einer Reihe von Betrieben auf 20 zurückgegangen[26]). In Iserlohn war 1889 ein ähnlicher Zusammenschluß von Fabrikanten erfolgt, der als „Nähnadelfabrikantenverein e. V. Iserlohn" alle dortigen Nadelfabriken umfaßte und der als eine besondere Gruppe des sozialpolitisch ausgerichteten „Fabrikantenverein von Iserlohn und Umgebung" bis 1929 bestand. Hier standen von Anfang an weniger die Interessen der Nadelindustrie bei Handelsvertragsverhandlungen oder der Warenzeichenschutz der Mitglieder im Vordergrunde als vielmehr hauptsächlich betriebswirtschaftliche und sozialpolitische Arbeitgeberfragen, wie z. B. Heranziehung von Facharbeitern, Lehrlingsausbildung, Festsetzung

[24]) wie sie etwa im „Reichsverband der Deutschen Industrie, Berlin" vereinigt sind.

[25]) Die Aachener Nadelfabriken z. B. waren nicht Mitglieder des sozialpolitischen Arbeitgeberverbandes, sondern in ihrem „Verein Deutscher Nadelfabrikanten" berechtigt, Lohntarife abzuschließen.

[26]) Aus den Geschäftsberichten des Vereins Deutscher Nadelfabrikanten e. V., Aachen 1888—1929.

von Mindestlöhnen, Begrenzung der Akkordverdienste, Regelung der Arbeitszeit u. a. Erst in zweiter Linie beschäftigte man sich mit der Behandlung von Fragen allgemein wirtschaftlicher Natur, die man oft mit Unterstützung der ortsansässigen Industrie- und Handelskammer zu lösen versuchte.

Wenn die Tätigkeit der beiden genannten wirtschaftlichen Vereine trotz der Vielgestaltigkeit der zu bewältigenden Aufgaben und trotz der ungünstigen wirtschaftlichen Lage, in der sich die gesamte deutsche Nadelindustrie bereits lange Jahre vor dem Weltkriege befand, in mancherlei Beziehung erfolgreich und nützlich war, so konnte sie es vor allem deshalb sein, weil sie sich darauf erstreckte, von vornherein die gemeinsamen Interessen der angeschlossenen Mitglieder auf den verschiedenen wirtschaftlichen und sozialpolitischen Gebieten wahrzunehmen und in geeigneter Weise zu verfolgen.

b) Die Kartelle.

Viel schwieriger lagen dagegen die Verhältnisse, wenn es sich darum handeln sollte, die verschiedenen bisher in ihren wirtschaftlichen Maßnahmen freien Unternehmer in Form von Kartellen[27]) zusammenzuschließen und ihnen damit einen Teil ihrer Selbständigkeit zu nehmen, um z. B. gemeinsame Preise festzusetzen, die Produktion einzuschränken oder die Verkaufsbedingungen zu regeln. Hierbei handelte es sich nicht darum, die von vornherein gleichen Interessen der Unternehmer zusammenzufassen und zu vertreten, sondern es kam zunächst darauf an, die von vornherein verschiedenen, bei freier Konkurrenz sich widerstreitenden, ja oft entgegengesetzten Interessen gleichzurichten und damit erst zu gemeinsamen zu machen[28]). Bei den zahlreichen, seit 1888 immer wieder unternommenen Beratungen, Verhandlungen und Versuchen, durch Kartellbildung in der Nadelindustrie das zu erreichen, was man mit allen noch so wohl durchdachten Plänen einer Zusammenlegung der Produktion nicht zu erreichen vermochte, haben daher die in Aachen und Iserlohn bestehenden Vereine häufig wertvolle Hilfsdienste leisten können. Eine dauernde, befriedigende Lösung des Kartellproblems herbeizuführen, war ihnen trotz ernsthafter Bemühungen, vor allem seitens des Iserlohner Vereins und trotz eif-

[27]) Kartelle sind „auf Vertrag beruhende Organisationen selbständiger Unternehmer des gleichen Gewerbes zwecks willkürlicher Regelung ihres Marktes", nach Tschierschsky, a. a. O. S. 9.

[28]) Görnandt, R., a. a. O. S. 5.

riger und oft wiederholter Anregung und Förderung, die der Kartellgedanke als solcher bei ihnen fand, nicht beschieden.

Die Schwierigkeiten, die bei einer vorzunehmenden Kartellierung der Nadelindustrie auftraten und die überwunden werden mußten, waren aber auch besonders groß. Denn es galt nicht nur, die verschiedenen Unternehmungen sämtlich zu umfassen und zu gemeinsamen Verhandlungen „an einen Tisch zu bringen", sondern es galt vor allem, eine Kartellform zu finden, die den wichtigsten Anforderungen einer geordneten und nutzbringenden Zusammenarbeit Genüge leisten und die den besonderen Verhältnissen in der Nadelindustrie am besten Rechnung tragen konnte. Hierbei standen sich von Anfang an drei verschiedene grundsätzliche Anschauungen gegenüber, von denen jede im Laufe der letzten 40 Jahre mehrmals in die Praxis umgesetzt wurde und damit auf die Probe gestellt werden konnte.

1.) Die Preisvereinigungen.

Auf der einen Seite glaubte man die zweckmäßigste Form in einer einfachen Konvention[29]) mit möglichst losen, wenn auch vertraglich geregelten Bindungen erblicken zu sollen. Mindestpreise für die verschiedenen Sorten Nadeln sollten festgesetzt werden, die nicht unterboten werden durften. Preisunterschiede auf einzelnen Märkten sollten besonders vereinbart werden. Voraussetzung war die Gleichartigkeit und Gleichwertigkeit der Erzeugnisse, die sich am ehesten in der Iserlohner Nadelindustrie mit der hier vorwiegenden Stapelwarenfabrikation fand.

Gleichzeitig unter dem Druck einer schweren Absatzkrise, von der das ostasiatische Geschäft gegen Ende der siebziger Jahre und Anfang der achtziger Jahre betroffen war, fanden sich daher auch gerade die Iserlohner Nadelfabrikanten 1887 erstmalig zu einer vorläufigen Preisvereinbarung zusammen, um im folgenden Jahre die erste Iserlohner Nadelkonvention zu gründen, der sich alle am Platze bestehenden Nadelfabriken außer einer Fabrik anschlossen[30]). Da es nicht möglich war, die außenstehenden Firmen, zu denen außer einigen süddeutschen in Schwabach diejenigen Aachener

[29]) Konvention im Sinne von Preiskartell ohne Risikoausgleich und ohne gemeinsame Verkaufstätigkeit.

[30]) Nach dem Bericht der Industrie- und Handelskammer Iserlohn 1887 bestanden in diesem Jahre in dieser Stadt 9 Nadelfabriken, die mit 1300 Personen 2,5 Milliarden Nadeln im Werte von M. 1 500 000.— erzeugten.

Nadelfabriken gehörten, die wie die Iserlohner Betriebe Stapelware herstellten, zum Anschluß zu bewegen, und da außerdem der Absatz in den Hauptausfuhrländern weiter zurückging, löste sich die Konvention nach 2jähriger Dauer wieder auf.

In Aachen, wo man in den größeren Betrieben Markenware herstellte, für die vorerst noch bessere Preise zu erzielen waren, beschäftigte man sich zur selben Zeit zwar auch mit der Frage einer Preiskonvention, zumal zwei Vertreter größerer Nadelfabriken aus Iserlohn die Angelegenheit im „Verein Deutscher Nadelfabrikanten" dort in Fluß gebracht hatten. Jedoch war der Vorstand des Vereins der Meinung, „daß er sich bei der Vielgestaltigkeit der Nadelindustrie und angesichts der früher gemachten, in jeder Beziehung ungünstigen Erfahrungen einen Erfolg von den Beratungen leider nicht versprechen könne."[31])

Als in den folgenden Jahren infolge starken Rückganges des Silberkurses die Nadelpreise nicht nur in den die Silberwährung besitzenden Ländern Ostasiens, sondern auch in europäischen Staaten, z. B. in Italien, weiter fielen, — wodurch auch die Aachener Markenware in Mitleidenschaft gezogen wurde —, versuchte man 1894 von Iserlohn aus, eine neue Konvention unter Einschluß der Aachener Fabrikanten ins Leben zu rufen. Aber auch diese sogenannte „Iserlohner Goldkonvention" scheiterte nach kaum einjähriger Dauer, da sich nur wenige Aachener Firmen daran beteiligten und eine Anzahl neugegründeter Fabriken in Aachen als Außenseiter die Konkurrenz erheblich verschärften. Trotz dieser Mißerfolge ließen sich mehrere größere Iserlohner Unternehmer nicht entmutigen, den als immer notwendiger erkannten Zusammenschluß auf andere Weise herbeizuführen und schon im nächsten Jahre einen Schritt weiterzugehen. Die in der letzten Preiskonvention vereinigten Firmen schufen unter der Bezeichnung „Iserlohner Nadelsyndikat" eine gemeinsame Verkaufsstelle für alle nach China auszuführenden Nadeln in der Absicht, zunächst in diesem wichtigen Absatzgebiete geregelte Preisverhältnisse herzustellen und später die Preis- und Verkaufsvereinbarungen auf andere Länder auszudehnen. Da außer wenigen Aachener Firmen die in Schwabach ansässigen Nadelfabriken eine der Iserlohner Nadel gleichwertige Exportware herstellten, suchte man diese süddeutschen Firmen zum Anschluß zu gewinnen. Tatsächlich wurde im Herbst 1895 zu Schwabach ein

[31]) Geschäftsbericht des Vereins D. Nadelfabrikanten Aachen f. d. Jahr 1890/91.

Vertrag geschlossen, in dem sich die vier in Frage kommenden Schwabacher Nadelfabrikanten mit den im „Iserlohner Nadelsyndikat" zusammengeschlossenen Firmen zu einer Preiskonvention vereinigten. Der Vertrag wurde auf 5 Jahre abgeschlossen und erstreckte sich auf sämtliche Absatzgebiete. Für den Fall der Nichteinhaltung der Preisvereinbarungen waren beträchtliche Konventionalstrafen vorgesehen. Auch sollte durch regelmäßige Bücherkontrolle die Durchführung aller Vertragsbestimmungen überwacht werden. Sämtliche Firmen übernahmen die Verpflichtung, ihre bestehenden Einrichtungen zur Herstellung von Nähnadeln nicht zu vergrößern[32]). Bereits anderthalb Jahre später, nachdem sich inzwischen das Iserlohner Syndikat aufgelöst hatte, fand auch diese Konvention ihr Ende. Jede Nadelfabrik ging wieder ihren eigenen Weg. Erneute Preisrückgänge, vermehrte Produktionsmengen, wachsende Lagerbestände, erneute Unzufriedenheit waren die Folge.

Nachdem diese ersten ernsthaften Versuche nach kurzer Probezeit gescheitert waren, gab man den Gedanken, einen Zusammenschluß mit Hilfe einer einfachen Konvention unter Festlegung von Mindestpreisen, jedoch ohne sonstige weitgehendere Bindungen herbeizuführen, für längere Zeit auf. Erst während des Weltkrieges entschloß man sich, allerdings weniger freiwillig als vielmehr durch die Umwälzung der gesamten Absatzverhältnisse in der Nadelindustrie gezwungen, zwecks Bildung von Konventionen sowohl in Aachen als auch in Iserlohn zusammenzutreten. Gemeinsame Vereinbarungen waren umso notwendiger, als die Nadelindustrie, die nicht zu den kriegswichtigen Industrieen rechnen konnte, sich nicht nur ein allgemeines Ausfuhrverbot für Nadeln aller Art, sondern auch scharfe und empfindliche Einschränkungen in Bezug auf die Rohstoffbelieferung gefallen lassen mußte. So kam es Anfang 1917 zur Gründung der „Konvention der Nähnadelfabrikanten des Aachener Bezirks", die eine Einigung in der Festsetzung und Berechnung der Verkaufspreise herbeiführte, und wenige Monate später zur Gründung der „Wirtschaftliche Vereinigung der Iserlohner Nadelfabrikanten", die sich mit ihren Bestimmungen im wesentlichen der Aachener Vereinigung anschloß.

Vergeblich versuchte man ein Jahr später von Aachen aus, möglichst alle Nähnadelfabriken in einen „Verband Deutscher Nähnadelfabrikanten, Sitz Aachen" zu vereinigen. Der Widerstand ein-

[32]) Aus der Niederschrift der Versammlung Schwabacher und Iserlohner Nadelfabrikanten zu Schwabach v. 22. Okt. 1895.

zelner Firmen, die sich in ihrer Selbständigkeit allzusehr bedroht sahen, war zu groß. Nach wiederholten Beratungen gelang es lediglich, eine Verständigung über die Preis-, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen zwischen den beiden Gruppen in Aachen und Iserlohn herbeizuführen und vor allem eine angemessene Preisspanne zwischen Aachener Markenware, Aachener Stapelware und Iserlohner Stapelware festzulegen. Gemeinsame Preislisten für die verschiedenen europäischen und überseeischen Länder wurden aufgestellt. Unterbietungen der Preise und Umgehungen der Vereinbarungen sollten durch Bücherkontrolle und Festsetzung von Vertragsstrafen (Hinterlegung von Eigenwechseln) verhindert werden. Dieses Gegenseitsverhältnis zwischen dem Aachener Verbande und der Iserlohner Vereinigung, die seit 1921 als „Nähnadelfabrikantenverein e. V. Iserlohn" weiterbestand, konnte mehrere Jahre im beiderseitigen Interesse fortgeführt und auch auf die Schwabacher Gruppe ausgedehnt werden, bis es im Jahre 1925 von dem Iserlohner Verein mit der vertraglich vorgesehenen Frist aufgekündigt wurde. Den Hauptgrund für diese Kündigung erblickte man in dem Verhalten einer kapitalkräftigen Firma, die bis dahin keine Nähnadeln hergestellt hatte, nun aber eine neue Nadelfabrik in Iserlohn baute, also eine neue Konkurrenz ins Leben rief[33]). Die starke Verstimmung, die hierdurch bei der Iserlohner Gruppe eintrat, und andere Unstimmigkeiten, die im Gefolge davon zwischen den einzelnen Konventionsmitgliedern entstanden, führten Anfang 1926 zur völligen Auflösung der Konventions-Vereinbarungen. Alle Preis- und Lieferungsbedingungen fielen, überall herrschte wieder der freie Wettbewerb.

2.) Die Verkaufssyndikate.

Inzwischen hatte sich, teils beeinflußt von den Bestrebungen nach Bildung einfacher Konventionen, teils unabhängig von ihnen, längst ein anderer Gedanke durchzusetzen versucht. Schon seit langem nämlich war ein Teil der Nadelfabrikanten in Aachen sowohl wie besonders in Iserlohn unzufrieden mit den Auswirkungen der Preiskonventionen. Es hatte sich gezeigt, daß es nach Ueberwindung von mancherlei Schwierigkeiten zwar möglich war, Preise und Verkaufsbedingungen gemeinsam festzulegen und sogar zeitweise so zu gestalten, daß nicht mehr — wie beim unbeschränkten Wettbewerb — unter Selbstkosten verkauft zu werden brauchte. Aber deutlicher noch hatte es sich herausgestellt, daß gerade in den Jah-

[33]) William Prym, G. m. b. H., Stolberg.

ren des Niedergangs und der Absatzstockungen die Preisvereinbarungen das Hereinholen von Aufträgen erheblich erschwerten. Denn einerseits hielt der Handel jedesmal mit größeren Bestellungen zurück, wenn die Fabrikanten sich auf bestimmte Preise verständigt und festgelegt hatten, zumal dann, wenn Preiserhöhungen durchgeführt werden sollten, und versuchte mit allen Mitteln, möglichst unter Heranziehung von ausländischen Außenseitern die Preise zu drücken und die um Absatz kämpfenden Fabrikanten zu Unterbietungen zu veranlassen. Andererseits war der Wettkampf unter den einer Konvention angehörenden Mitgliedern, da ihre Selbständigkeit ja nur in Bezug auf Preise und Absatzbedingungen eingeengt war, nicht ausgeschaltet. Daher schränkten die Unternehmungen, soweit sie finanziell dazu in der Lage waren, ihre Erzeugung auch bei ungünstiger Marktlage nicht ein, sondern suchten durch Ausnutzung ihrer Leistungsfähigkeit die Produktionskosten möglichst niedrig zu halten. Die Folge war ein fortgesetztes Anwachsen der Lagerbestände und naturgemäß die Neigung der Unternehmer, durch Umgehen der Konventionsverträge und -vepflichtungen und Unterbieten der Preise möglichst viel Ware abzusetzen, um die Ueberproduktion einigermaßen einzudämmen. Der Kampf zwischen den starken und schwachen Unternehmungen ging also unvermindert weiter.

Demgegenüber kam man bald in den Reihen der Nadelfabrikanten zu der Ueberzeugung, daß die lose Kartellform einer Preiskonvention ersetzt werden müsse durch eine mit bedeutend weiterreichenden Befugnissen versehene Organisationsform, die nicht nur die gemeinsame einheitliche Regelung von Preis- und Absatzbedingungen, sondern auch die Regelung der Verkaufstätigkeit und dadurch indirekt auch die der Produktion zu übernehmen habe. Die hierfür geeignetste Form glaubte man in dem Verkaufssyndikat[34]) zu erblicken.

Das erste Kartell dieser Art hatten die Iserlohner Nadelfabrikanten im Jahre 1895 ins Leben gerufen. Jedoch wurde lediglich eine Zentralstelle für den Verkauf der Erzeugnisse nach China in Iserlohn geschaffen, während der Verkehr mit allen übrigen Absatzgebieten freiblieb. Da man auf der einen Seite versuchte, die schon damals sehr niedrigen Exportpreise für China durch Erhöhungen aufzubessern, auf der anderen Seite jedoch den Kon-

[34]) „Kartell mit Auftragserteilung (Verteilung der Gesamtnachfrage), in dem alle Aufträge an eine Zentralstelle, das sogenannte Verkaufssyndikat, gerichtet werden müssen." Liefmann, R., a. a. O. S. 41.

kurrenzkampf gegen die nicht dem Kartell angeschlossenen Aachener Fabriken, soweit sie für den Export nach Ostasien in Betracht kamen, weiterzuführen hatte, so konnte dieser Zusammenschluß nur von kurzer Dauer sein. Die Auflösung des Syndikates erfolgte bereits 1½ Jahre nach seiner Gründung.

Erst nach einer Reihe von Jahren entschlossen sich die Iserlohner Fabrikanten, die Verhandlungen zur Errichtung eines Nadelsyndikates von neuem aufzunehmen. Diesmal ging man bei den Vorbereitungen, die im Jahre 1904 begannen, umsichtiger, gründlicher und systematischer vor. In mehrmaligen längeren Beratungen vergewisserte man sich zunächst, daß sämtliche zur damaligen Zeit in Iserlohn bestehenden Nadelfabriken — es waren elf — grundsätzlich dem in Aussicht genommenen Syndikat beizutreten gewillt waren. Von vornherein sprach man sich unzweideutig über Zweck und Ziele sowie Art und Umfang des Zusammenschlusses aus. Vor allem sollte erreicht werden:

Aufbesserung und Stabilisierung der Verkaufspreise,
Festlegung angemessener Verkaufsbedingungen,
Verminderung der übergroßen Lagerbestände,
Hebung der Qualität der Nadelerzeugnisse,
Aufkauf und Stillegung unrentabler Nadelfabriken,
Ausscheidung ungesunder Elemente aus dem Handel,
Verbesserung der Transport- und Lagerungsverhältnisse.

Auch war man sich klar darüber, daß ein geeigneter Zusammenschluß nur auf der Grundlage erfolgen könne, daß keine Fabrik ein Interesse an einer möglichst hohen Produktion haben dürfe, sondern im Verhältnis ihres Anteils an dem von einer selbständigen gemeinsamen Verkaufsstelle erzielten Gesamtnutzen teilnehmen solle.

Nachdem sich die Iserlohner Nadelfabrikanten über die grundlegenden Aufgaben und Ziele geeinigt hatten, ging man an die Ausarbeitung eines Syndikatsvertrages, der Ende 1904 den beteiligten Firmen vorgelegt wurde und der neben ausführlichen Bestimmungen über die Organisation der vorgesehenen Gesellschaft m. b. H. vor allem eine genau festgelegte Verteilung (Kontingentierung) des Gesamtabsatzes enthielt[35]). Hiernach sollten sich sämtliche Gesellschafter verpflichten, den Verkauf von Nähnadeln ganz einzustellen und ihre gesamte Produktion während der Dauer des Vertrages nur an die G. m. b. H. zu verkaufen. Andererseits sollte sich letztere verpflichten, „ihren gesamten Bedarf ausschließlich von den Fa-

[35]) Vgl. den Wortlaut des Gesellschaftsvertrages im Anhang I S. 71.

briken der Gesellschafter zu beziehen, solange diese normalmäßige Ware in genügenden Mengen liefern können.". Weiter hieß es: „Die Grundlage des Geschäftsverhältnisses zwischen der Gesellschaft und ihren Mitgliedern sowie zwischen diesen unter sich bildet die Kontingentierung ihrer Absatzberechtigung und damit ihrer Produktionsausdehnung. Für jeden Gesellschafter sind daher besondere Kontingentsziffern nach Maßgabe der Leistungsfähigkeit seiner Fabrik und seines früheren Absatzes festzustellen."[36])

Um die Höhe dieser Anteile am Gesamtabsatz entbrannte unter den Beteiligten ein heftiger Kampf, da einzelne Firmen glaubten, gerade ihre Kontingentsziffer möglichst hoch bemessen und entsprechende Forderungen stellen zu sollen. Erst nachdem man sich darauf geeinigt hatte, die wirklich erzielten Produktionszahlen während eines bestimmten Zeitraumes für jede Fabrik zu ermitteln und zum Ausgangspunkt bei der Festsetzung der prozentualen Anteilsziffern zu machen, gelang es nach längeren Verhandlungen, einen geeigneten, der tatsächlichen Leistungsfähigkeit der einzelnen Unternehmungen einigermaßen entsprechenden Kontingentierungsplan aufzustellen und zu beschließen. Als Ergebnis der fast 3 Jahre dauernden Vorbereitungen wurde anfangs 1907 die „Deutsche Nadelindustrie G. m. b. H. Iserlohn" gegründet, die zunächst alle Iserlohner, bald aber auch zwei weitere westfälische, 7 Aachener, 3 süddeutsche und 2 österreichische Nadelfabriken umfaßte. 3 Französische und eine belgische Firma erklärten ihre Bereitwilligkeit, ebenfalls beizutreten. Damit war die gesamte deutsche Nadelindustrie, soweit sie Stapelware für den Export herstellte, und ein erheblicher Teil der übrigen europäischen Nadelindustrie in einem sorgfältig angelegten, gut organisierten Verteilungskartell zusammengeschlossen. Nicht beigetreten waren jedoch diejenigen Aachener Nadelfirmen, die Markenware erzeugten. Sie traten zugleich mit einigen neugegründeten Iserlohner Außenseitern bald in Wettbewerb, nachdem das Syndikat die stark gedrückten Verkaufspreise in mäßigem Umfange (ca. 20%) erhöht hatte. Hinzu kam, daß einzelne dem Iserlohner Kartell angeschlossene Werke trotz scharfer Kontroll- und Strafbestimmungen es nicht unterlassen konnten, die Vertragsbestimmungen zu umgehen. So brach schon nach einem Jahre (1908) das mühsam aufgebaute, auf breite Basis gestellte Kartell kläglich zusammen.

---

[36]) Vgl. den Wortlaut im Anhang zum Gesellschaftsvertrag Art. 1 u. 2, Anhang I S. 74.

In jüngster Zeit — es war im Jahre 1928 — wurde auf Anregung einer Altenaer Nadelfirma noch einmal der Gedanke erwogen, ein internationales Syndikat zu bilden. In einer vom Verein Deutscher Nadelfabrikanten in Aachen einberufenen Versammlung der Mitgliedsfirmen wurde jedoch einstimmig festgestellt, „daß die derzeitigen Verhältnisse in der Nadelindustrie die Gründung eines Syndikates, das eine Kontingentierung der Produktion zur Voraussetzung hat, nicht angängig erscheinen lassen".[37]) Begründet wurde dieser Standpunkt durch die grundsätzliche Ablehnung gegenüber der Frage einer Produktionseinschränkung seitens einer größeren Nadelfirma, die erst kurz zuvor die Herstellung von Nähnadeln in einem neu errichteten Betriebe zu Iserlohn aufgenommen hatte.

3.) Die Konventionen mit Kontingentierung des Absatzes.

Solange nicht alle Möglichkeiten erschöpft, alle Mittel angewandt waren, um den immer wieder herbeigesehnten Zusammenschluß auf längere Dauer zu verwirklichen, solange gab man in den Kreisen der Nadelfabrikanten die Hoffnung nicht auf, daß es doch eines Tages möglich sein könnte, eine geeignetere Form des Zusammenschlusses, als die bisherigen es waren, zu finden. Denn die Gründe für das Scheitern aller angestrebten oder auf kurze Zeit durchgeführten Kartelle erblickte man weniger in der ungenügenden inneren Einstellung der Unternehmer gegenüber den Aufgaben und Pflichten einer zu leistenden Gemeinschaftsarbeit, als vielmehr in den Mängeln und Fehlern der bisher erprobten Organisationsformen selbst. Wenn man an der Preisvereinigung und losen Konvention auszusetzen hatte, daß einerseits die Bindungen der einzelnen Mitglieder allzu locker seien, sodaß trotz Straffestsetzungen und Kontrollmaßnahmen ein Interesse an der Einhaltung der vertraglichen Bestimmungen kaum vorhanden sei, daß andererseits aber auch die Gefahr, bei strenger Einhaltung der Verbandspreise auf einen erheblichen Teil des Absatzes ohne entsprechende Gegenleistung verzichten zu müssen, besonders groß sei, so warf man dem straff organisierten Verkaufssyndikat vor, daß es nicht nur die Verkaufstätigkeit schematisiere und das Aufkommen außenstehender Konkurrenz begünstige, sondern vor allem auch die Freiheit der beteiligten Unternehmungen zu stark einschränke und den Verkehr mit der Kundschaft, auf den gerade in der Nadelindustrie großer Wert

[37]) Sitzungsniederschrift lt. Rundschr. Nr. 56 des Vereins Deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen vom 18. 11. 28.

gelegt werden mußte, behindere oder sogar ausschalte[38]). Die Folgen erkannte man in beiden Fällen im Unterbieten der vereinbarten Preise, Umgehen der Verträge, Wachsen der Absatzschwierigkeiten, Zerstörung und Auflösung der Zusammenschlüsse. Daher glaubte man, den soeben angedeuteten Nachteilen aus dem Wege gehen zu können, wenn man eine Kartellform anwenden würde, welche das Absatzrisiko der losen Konvention ausgleichen und doch den freien Verkehr mit der Kundschaft, den das Syndikat unterband, zuzulassen imstande war. Die Konvention mit Kontingentierung des Absatzes[39]) sollte diesem Zwecke dienen.

Der erste Versuch in dieser Richtung wurde 1906 unternommen, als ein Nadelfabrikant[40]) zunächst für die Aachener Nadelindustrie eine „Syndizierte Konvention" vorschlug. Der Absatz an Nadeln sollte kontingentiert werden, d. h. jedem Mitgliede der Konvention sollte ein bestimmter quotenmäßiger Anteil am Gesamtabsatz (Gesamtversandziffer) garantiert werden. Um eine gerechte Grundlage für die Festlegung der Versandziffern zu finden, wurde empfohlen, den Durchschnitt der letzten 15 Jahre zu ermitteln. Die Versandzahlen sollte jedes Mitglied wöchentlich an einen Vertrauensmann melden, der monatliche Kontrollen durch Stichproben vorzunehmen hatte. Für alle Mehr- bezw. Minderlieferungen sollte alle 3 Monate ein vorläufiger, am Schluß des Jahres ein endgültiger Ausgleich nach folgenden Grundsätzen erfolgen:

1.) Abgabe von Originalaufträgen,

2.) Kauf der abzutretenden Menge fertiger Ware zum Konventionspreise abzüglich 5% Provision und 2% Kassaskonto,

3.) Kauf der abzutretenden Menge loser Ware mit einer geringen Vergütung,

4.) Loskauf von der Abtretung mit einer Vergütung von 50% auf den billigsten Preis für Aachener Markenware[41]).

Der wohldurchdachte Plan scheiterte an dem Widerstande, den die Mehrzahl der Aachener Nadelfabrikanten ihm aus der Befürchtung

[38]) Diese „objektiv kaufmännischen und subjektiv menschlichen Nachteile", die sich mehr oder weniger bei allen wirtschaftlichen Zweckformen zeigen, behandelt eingehend Tschierschky, a. a. O. S. 34 ff.

[39]) Kartell mit Auftragserteilung" im Sinne von Liefmann, a. a. O. S. 41—42, „Kartell mit Absatzausgleich" im Sinne von Tschierschky, a. a. O. S. 37.

[40]) Der aus Iserlohn stammende, in Aachen tätige Nadelkaufmann H. Rahlenbeck.

[41]) Nach dem Geschäftsbericht des Vereins Deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen, 1906, S. 5.

heraus entgegensetzten, daß ihre Unternehmerfreiheit allzusehr aufs Spiel gesetzt wäre und daß es nicht gelingen würde, über den dortigen Bezirk hinaus die übrigen Nadelfabrikanten zur Genehmigung des in aller Form gestellten Antrages zu bewegen.

Ein weiterer Vorschlag zur Gründung einer kontingentierten Konvention wurde 1918 von einer anderen Aachener Firma[42]) unterbreitet. Von der Uberlegung ausgehend, daß die größten Schwierigkeiten bei der Bildung eines kartellmäßigen Zusammenschlusses in dem Preisunterschiede für Marken- und Stapelware lägen, hielt er die Schaffung eines „Einheitsproduktes" und eines „Einheitspreises" für alle Nadelhersteller für notwendig und möglich. Auf Grund seines Vorschlages sollten Produktion und Verkauf kontingentiert, die Verkaufspreise der Nachfrage angepaßt, die Außenseiter durch eine gemeinsame Umlage (Kampffond) bekämpft, der Verkehr mit der Kundschaft unter Ausschaltung des Zwischenhandels unmittelbar gepflegt werden. Der Hauptvorteil einer derartigen grundlegenden Umgestaltung des Nadelgeschäftes sollte in erhöhter Rentabilität und erheblicher Aufbesserung der Preise, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen bestehen. Da die wichtigste Voraussetzung, die Vereinheitlichung von Marken- und Stapelware, fehlte und auch keine Aussicht bestand, in absehbarer Zeit verwirklicht zu werden, kam es nicht zu weiteren Erörterungen dieses idealen Planes.

Erst neuerdings, nachdem die wirtschaftlichen Verhältnisse während der Nachkriegszeit auch in der Nadelindustrie mancherlei Veränderungen hervorgerufen hatten, griff man den Gedanken einer kontingentierten Konvention von neuem auf. Wieder hatte, nach wenigen Jahren einer Neubelebung des Nadelgeschäftes, im Jahre 1925 eine Zeit der Konjunkturschwankungen und Absatzstockungen begonnen. Wieder erhoben sich an allen Plätzen, wo Nadeln erzeugt wurden, besonders in Iserlohn, die Klagen über wachsende Ueberproduktion und fallende Preise, steigende Produktionskosten und sinkende Rentabilität, erhöhten Konkurrenzkampf und geschwächte Kapitalkraft. Wieder wünschte und forderte man, durch gemeinsames Vorgehen wenigstens den Versuch zu machen, die Notlage zu bessern und die Krise zu überwinden.

Beinahe sämtliche früher gemachten Vorschläge zur Bildung von Zusammenschlüssen wurden 1927 erneut erwogen und hier und da zum Gegenstand eines schriftlichen oder mündlichen Meinungsaustausches gemacht. Die Frage der Zusammenlegung einzelner

[42]) J. Zimmermann, Aachen.

Betriebe, die Gründung einer einzigen Aktiengesellschaft für die gesamte Nadelindustrie, die Schaffung eines einheitlichen Verkaufskontors, vor allem aber die Bildung einer einfachen Preiskonvention wurde erörtert. In einer im November 1927 zu Aachen abgehaltenen gemeinsamen Sitzung von 22 Firmen aus Aachen, Iserlohn und Schwabach wurden allein 4 verschiedene Zusammenschlußformen zur Annahme vorgeschlagen, ohne daß es gelang, sich auf einen bestimmten Vorschlag zu einigen[43]). Jedoch beschlossen die Iserlohner Nadelfabrikanten ungeachtet dieses negativen Ergebnisses bald darauf, eine Kommission einzusetzen, um geeignete neue Vorschläge zu machen. Diese Kommission legte im Frühjahr 1928 den Entwurf eines Gesellschaftsvertrages vor, der die Bildung einer festen Konvention für die gesamte Nadelindustrie mit Interessenausgleich auf Grund von festzusetzenden Verkaufsquoten vorsah[44]). Als Grundlage der Kontingentierung wurde vorgeschlagen, die jeweiligen Umsätze für die Jahre 1925, 1926 und 1927 zu ermitteln, und zwar nach Mengen und Werten, getrennt nach den Absatzländern. Die Summen der Mengen und Werte jedes Mitgliedes sollten zur Errechnung der Verkaufsanteile dienen. Bei Ueberschreitung der Vertragsquote hatte das betreffende Mitglied nach Ablauf eines Kalenderjahres eine Abgabe in gestaffelter prozentualer Höhe des für die Ueberschreitung fakturierten Wertes an die Ausgleichskasse abzuführen. Umgekehrt sollte dasjenige Mitglied, das seine Quote nicht erreicht hatte, für die betreffende Menge einen Ausgleichsbetrag aus der Kasse erhalten[45]). Die in den nächsten Monaten vom Nähnadelfabrikantenverein Iserlohn eingeleiteten und zwischen einigen größeren Firmen der Iserlohner und Aachener Gruppe fortgesetzten Verhandlungen ergaben, daß die Mehrzahl der in Frage kommenden Firmen grundsätzlich mit der Bildung einer kontingentierten Konvention einverstanden sein würde, daß aber bei den beiden größten Aachener Nadelfabriken, die sich überhaupt mit dem Gedanken einer Kontingentierung nur schwer befreunden konnten, Meinungsverschiedenheiten bezüglich der Ermittlung und Festsetzung der Verkaufsanteile bestanden. Während die eine Firma ihren Anschluß davon abhängig machte, daß die Versandzahlen der Vor-

[43]) Sitzungsniederschrift des Vereins Deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen vom 14. 11. 27.

[44]) Der sorgfältig ausgearbeitete Entwurf war unter Mitwirkung der Geschäftsführung des Reichsbundes der Deutschen Metallwarenindustrie e. V., Berlin zustandegekommen. Vgl. Anhang II S. 1—8.

[45]) Vgl. § 11 des Entwurfes, Anhang II S. 79—80.

kriegsjahre bei der Festsetzung der Anteile berücksichtigt würden, machte die andere ihrerseits zur Bedingung, daß als Grundlage der Kontingentierung lediglich das letzte Versandjahr herangezogen werden dürfte. Ueber die Regelung dieser Frage konnte längere Zeit keine Einigung unter den beteiligten Firmen herbeigeführt werden. Erst Mitte 1930 beschloß man einstimmig, die Umsätze der beiden letzten Jahre 1928 und 1929 sowohl mengen- wie auch wertmäßig zu ermitteln und einer vertrauenswürdigen Persönlichkeit zu melden. Aus dem vorgelegten Zahlenmaterial konnten nun ohne weiteres die Prozentsätze errechnet werden, mit denen jede Firma tatsächlich an der Gesamtlieferung der beiden Jahre teilgenommen hatte. Mit diesen völlig objektiv festgestellten Anteilsziffern erklärten sich alle Firmen bis auf 2 einverstanden, die für ihre Kontingente eine Mitberücksichtigung von früheren Versandjahren forderten. Auch die nachfolgenden Vermittlungsvorschläge fanden nicht die erforderliche einmütige Annahme, sodaß bis heute die Verhandlungen noch nicht abgeschlossen werden konnten.

Betrachtet man zurückschauend und zusammenfassend die zahlreichen verschiedenen Versuche zur Herbeiführung eines wirtschaftlichen Zusammenschlusses in der Nadelindustrie auf ihr Ergebnis hin, so läßt sich feststellen, daß zwar der eine der beiden eingeschlagenen Wege: die Regelung der Erzeugung durch Zusammenlegung der Produktionsstätten, gemeinsame Ausnutzung der betrieblichen Einrichtungen, Verschmelzung von mehreren früher selbständigen Unternehmungen zu einzelnen Großunternehmungen, zu einem bestimmten Ziel und Abschluß geführt hat. Die nicht zu unterschätzenden Vorteile, die sich hieraus ergaben, lagen vor allem darin, daß die Produktion vereinfacht, die Selbstkosten gesenkt, die leistungsschwachen und unrationellen Betriebe zum größten Teil ausgeschaltet werden konnten. Jedoch wurden die wichtigsten Ziele, die man erstrebte und erhoffte, nicht erreicht: die Steigerung des Ertrages, die Beseitigung der Ueberproduktion, die Milderung des Konkurrenzkampfes. Denn der andere, immer wieder mit großer Mühe verfolgte Weg, durch verbandlich vollzogene Bindungen, Preisvereinbarungen, Organisation des Verkaufes mittels gemeinsamer Verkaufsstellen, einheitliche Bearbeitung der Märkte und Verteilung des Absatzrisikos mit Hilfe der Kontingentierung eine Regelung des Absatzes zu erzielen, konnte trotz einiger verheißungsvoller Ansätze bis zum heutigen Tage nicht zu einem die beteiligten Unternehmer befriedigendem Ende gebracht werden.

III. Abschnitt.

Die kritische Würdigung der Versuche und die Voraussetzungen einer Lösung des Zusammenschlußproblems.

Nachdem im Vorhergehenden dargestellt worden ist, welche hauptsächlichen wirtschaftlichen Zusammenhänge in der Nadelindustrie bestehen, welche Verschiebungen und Spannungen unter dem Einfluß der technischen und weltwirtschaftlichen Umwälzungen im Laufe der Zeit eingetreten und welche ergebnislosen Versuche angestellt worden sind, um das verlorene Gleichgewicht im Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, zwischen Selbstkosten und Preis durch gemeinschaftliche Maßnahmen wiederzugewinnen, soll im Folgenden untersucht werden, ob und in welcher Form eine Lösung des Zusammenschlußproblems für die Zukunft möglich erscheint. Hierzu ist es erforderlich, die Gründe zu untersuchen, die dazu geführt haben, daß den zahlreichen und verschiedenartigen Zusammenschlußbestrebungen ein nachhaltiger, dauernder Erfolg bislang versagt geblieben ist.

1.) Die allgemeinen Schwierigkeiten und Hindernisse.

Aus der Fülle der Erfahrungen, die man in all den Jahren des Ringens und Kämpfens um die erstrebte geeignete Organisationsform gesammelt hat, lassen sich heute die wesentlichen Hemmungen und Widerstände, Mängel und Schwächen erkennen, die selbst sorgfältig vorbereitete und großzügig angelegte Vereinigungen immer wieder vereitelt oder zerstört haben. Sie sind zunächst begründet in der eigenartigen geschichtlichen Entwicklung und den hierdurch bedingten verschiedenartigen strukturellen Verhältnissen in der deutschen Nadelindustrie, die schon im 1. Abschnitt behandelt worden sind[1]).

Wenn man daran denkt, welche Wandlungen und Verschiebungen durch die technischen und wirtschaftlichen Umwälzungen im Laufe der Jahrzehnte in dieser Industrie eingetreten sind, welche

[1]) Vergl. S. 6—7.

erheblichen Unterschiede in der Art und der Qualität der Erzeugnisse (Sorten- und Markenfrage), in den Geschäftsgrundsätzen und der Organisation des Verkaufes (Händlerfrage), in den Markt- und Absatzverhältnissen sich herausgebildet haben, so ist es verständlich, daß bei allen Unternehmungen mehr oder weniger bestimmte Sonderinteressen ausgeprägt waren und heute noch sind, die einem Zusammenarbeiten hindernd oder erschwerend im Wege standen und noch stehen. Auch der ungleiche Aufbau der Unternehmungen selbst das Nebeneinanderbestehen von alten Firmen, bei denen die Erhaltung bewährter traditioneller Grundsätze eine Rolle spielen und jungen, emporstrebenden Firmen, die sich durch kartellmäßige Bindungen jeglicher Art beunruhigt fühlen, von Nadelfabriken, die ausschließlich Nähnadeln herstellen, und gemischten Werken, die daneben auch andere verwandte Waren erzeugen und vertreiben, ferner die Gegensätze zwischen den großen und kleinen Unternehmungen, die Unterschiede in der Leistungsfähigkeit, die sich nach dem Stande der jeweiligen technischen Einrichtung, der kaufmännischen Organisation und der finanziellen Grundlage jedes Unternehmens richtet, sie alle haben hemmend auf die Bildung oder störend auf das Fortbestehen von Zusammenschlüssen eingewirkt. Dies zeigte sich besonders bei allen durchgeführten kartellmäßigen Zusammenschlüssen, bei denen der Wettbewerb unter den Mitgliedern nicht vollständig ausgeschaltet war. Bei ihnen wurde zwar die Selbständigkeit der Werke, soweit ihr Absatz in Frage kam, mehr oder weniger beschränkt und auch — wie bei den Syndikaten — einige hemmende, aber keineswegs hindernde Bestimmungen über das Ausmaß der Produktion getroffen. Aber auf anderen Tätigkeitsgebieten waren die Unternehmungen frei. In der Ausgestaltung der Technik, Hebung der Qualität, der Erzeugnisse, Organisation des Einkaufs und der Verwaltung konnte der Wettkampf immer schärfer, der Interessenausgleich damit umso schwieriger durchgeführt werden.

2.) Die besonderen Mängel und Fehler.

Neben diesen allgemeinen Hindernissen haben eine Reihe besonderer Mängel und Fehler die Durchführung der einzelnen Zusammenschlüsse wesentlich erschwert oder verhindert.

a) Die Konventionen.

Wenn man die verschiedenen Organisationsformen, von der einfachen Preisvereinbarung ausgehend zum festgefügten Syndikat

und weiter zur gesellschaftlichen Verschmelzung auf ihre Zusammensetzung und ihren inneren Halt sowie auch auf ihre Wirkung nach außen und die durch sie erzielten Erfolge hin betrachtet, so fällt bei den am häufigsten erprobten Konventionen zunächst auf, daß sie nie sämtliche, sondern stets nur eine begrenzte Anzahl der in Betracht kommenden Nadelfabriken umfaßten[2]). Diesem Umstande entsprangen die größten Schwierigkeiten bei der Bildung von Preiskonventionen. Entweder begnügte man sich damit, lediglich die an einem Orte, also in Iserlohn oder in Aachen konzentrierten Werke zusammenzufassen in der trügerischen Hoffnung, die übrigen Plätze würden sich später ebenfalls freiwillig anschließen, oder man dehnte den Kreis — wie bei der Preiskonvention von 1895 — zwar auf die 3 Hauptplätze Aachen, Iserlohn und Schwabach aus, beschränkte ihn aber auf diejenigen Nadelfabriken, die Stapelware herstellten[3]). Einige Konventionen versprachen sich sogar eine Besserung der wirtschaftlichen Lage ihrer Mitglieder, indem sie lediglich für einige Märkte und Absatzländer die Preise und Lieferungsbedingungen festlegten, während auf den übrigen Märkten der Wettkampf unvermindert weiter ging. Die Folge in allen Fällen war, daß die vorhandenen Außenseiter nicht nur die Vereinigungspreise unterboten, sondern auch einen starken Anreiz fanden, neue Betriebe unter eigenem oder fremden Namen zu errichten und damit die Produktion und den Absatz der außenstehenden Betriebe zum Schaden der Vereinigungswerke zu vergrößern.

Nicht minder schwerwiegend und von nachteiligen Folgen begleitet war ein anderer Fehler, den die meisten Preiskonventionen machten. In der Absicht, die in den langen Jahren des freien Wettbewerbs außerordentlich niedrigen unzulänglichen Verkaufspreise so zu gestalten, daß für alle Mitglieder ein Nutzen erzielt würde, ging man bei der Festsetzung der Konventionspreise gleich im Anfang zu weit und glaubte, ein starres Festhalten an der einmal beschlossenen Preishöhe auch dann noch verantworten zu können, als sich bereits die unmittelbaren Folgen dieses unvorsichtigen Verhaltens, auf die bereits an früherer Stelle hingewiesen wurde, nämlich Zurückhalten der Käufer mit Bestellungen, Absatzrückgang, Unterbieten der Preise mittels vorgetäuschter oder wirklicher Angebote von Außenseitern, Erstarken ausländischer Konkurrenz, empfindlich bemerkbar machten.

---

[2]) Vgl. S. 42.
[3]) Vgl. S. 44.

Am unangenehmsten für die gesamte deutsche Nadelindustrie hat sich diese falsche Preispolitik in den ersten Jahren nach Beendigung des Weltkrieges ausgewirkt, als sich nach 5jähriger Abgeschlossenheit auch für diese Industrie die Tore des Weltmarktes wieder geöffnet hatten, und es darauf ankam, zur Wiedergewinnung der ostasiatischen Absatzgebiete die inzwischen erstarkte japanische Konkurrenz aus dem Felde zu schlagen[4]). Anstatt die Exportpreise anzupassen, wobei die erheblich bessere Qualität der deutschen Nadeln eine gewisse Preisspanne nach oben zugelassen hätte, hielten es die damals in Aachen und Iserlohn bestehenden Konventionen für richtig, an den vereinbarten Verkaufspreisen festzuhalten. Wenn auch das gewaltige Ansteigen der japanischen Nadeleinfuhr nach China zum Teil auf andere Gründe — besonders auf die geschickte, systematische Marktbearbeitung der Japaner — zurückzuführen ist, so hat dennoch das kurzsichtige Verhalten der deutschen Nadelkonventionen zu diesem Erfolge des ausländischen Wettbewerbs beigetragen. Das geht auch aus den Jahresberichten der Handelskammer Shanghai für die Jahre 1924—1926 hervor, in denen es u. a. wörtlich heißt: „Das Nähnadelgeschäft hat nach dem Kriege einen großen und sichtlich wachsenden Anteil an Japan abgetreten. Die Gründe hierfür waren zunächst die erzwungene Kriegssperre, Japans wachsende Leistungsfähigkeit, jederzeit jede Menge in jedem gewünschten Sortiment schnell zu liefern und unter Aufmachungen, die den alteingeführten deutschen gleichen oder jedenfalls stark ähneln. Vorstellungen und Prozesse in China und in Japan auf diplomatischem Wege zeigten gar keinen Erfolg. Zuguterletzt hat aber die Kurzsichtigkeit der Nadelverbände in Aachen und Iserlohn, die trotz vielfacher Warnungen und angesichts Japans gefährlicher Nachbarschaft unterschiedslos starr ihre Sätze auch für China gelten ließen, Japans Wege ebnen helfen."[5])

Nach diesen im Laufe der Jahre bei der Bildung und Durchführung von losen Preiskonventionen in der Nadelindustrie erzielten Mißerfolgen läßt sich daher feststellen, daß die Mängel und Nachteile dieser Organisationsform größer gewesen sind als ihr Nutzen. Wenn die charakteristischen Merkmale und Vorzüge einer Preiskonvention darin bestehen sollen, daß sie „biegsam in ihren Bestimmungen und elastisch in ihren Wirkungen" sei, daß sie „keine großzügige Organisation und keine starke Führerpersönlichkeit"

[4]) Vgl. S. 26.
[5]) Aus Kirchhoff, H., a. a. O. Nr. 23 S. 28.

erfordere, daß sie sich den jeweiligen Verhältnissen besser als eine andere Form anpasse, daß sie ohne weiteres verworfen werden könne, wenn man ihrer nicht mehr bedürfe und „ebenso leicht wieder einzurichten" sei, wenn man sie für zweckmäßig halte[6]), so stehen die bisher gemachten Erfahrungen im schroffen Gegensatz zu diesen angeblichen Vorteilen. Nicht einmal als Vorstufe auf dem Wege zu höheren Kartellformen, wie sie vielleicht in anderen Industriezweigen gelten können, haben sich die Preiskonventionen in der Nadelindustrie bewährt. Denn jedesmal, wenn nach langen und mühsamen Vorverhandlungen und nach erster Ueberwindung der fest eingewurzelten inneren Gegensätze endlich eine Bindung der beteiligten Unternehmungen in Form von Preisvereinbarungen zustandegekommen war, gewannen schon nach kurzer Zeit jene Anschauungen wieder die Oberhand, die es besonders bei schlechten Konjunkturen mit der Einhaltung der Konventionsbestimmungen nicht genau nahmen und die glaubten, dem Grundsatz huldigen zu dürfen, eine Konvention mit 90% Ehrlichkeit und 10% Mogelei sei besser als 100%ige Unordnung[7]). Solche Auffassungen trugen den Keim der Zerstörung in sich und hatten zur Folge, daß es für längere Zeit unmöglich war, eine neue Konvention ebenso leicht wieder einzurichten, wenn man ihrer auch noch so sehr bedurfte, geschweige denn eine Weiterentwicklung der kartellmäßigen Zusammenarbeit zu fördern.

b) Die Syndikate.

Die zuletzt hervorgehobenen Mängel und Fehler der einfachen Preiskonventionen haben sich — teilweise sogar in verstärktem Maße — bei der höheren Kartellform gezeigt, zu der die Nadelindustrie nach den Mißerfolgen der ersten Konventionen ihre Zuflucht nahm: den Verkaufssyndikaten.

Zwar hatte man damals, als man 1895 und 12 Jahre später noch einmal die Bildung von Nadelsyndikaten durchführte, bestimmt erwartet, daß die ungünstigen Wirkungen der bisherigen losen Preiskonventionen vor allem in Bezug auf das ungehemmte Anwachsen der Erzeugung bei verminderter Absatzmöglichkeit durch die Schaffung einer gemeinsamen fest organisierten Verkaufsstelle aufgehoben sein würden[8]). Dadurch, daß alle Syndikatsmitglieder verpflichtet

---

[6]) Lingens, P., a. a. O. S. 403.
[7]) Vgl. Görnandt, R., a. a. O. S. 17.
[8]) Vgl. S. 46.

waren, den eigenen Verkauf ihrer Erzeugnisse einzustellen und ihre gesamte Produktion nach Maßgabe der festgesetzten Absatzverteilungsziffern an das Syndikat zu verkaufen, hatte man sich zum mindesten einen regulierenden Einfluß auf die Produktionsausdehnung versprochen. Wenn aber tatsächlich das Gegenteil eingetreten war und alle noch so scharfen Kontroll- und Strafmaßnahmen nicht verhindern konnten, daß ein Teil der Mitglieder unter Umgehung der Vertragsbestimmungen versuchte, durch freien Verkauf seine Erzeugung aufrechtzuerhalten oder sogar weiter zu steigern, so lag dies in erster Linie daran, daß man den früher bei der Bildung von Preiskonventionen gemachten Fehler wiederholt hatte, nicht sämtliche Nadelerzeuger von Anfang an einzubeziehen. Das erste ins Leben gerufene Nadelsyndikat von 1895 umfaßte nur die nach Ostasien exportierenden Iserlohner Fabrikanten, das Syndikat von 1907 umfaßte zwar die meisten Stapelware erzeugenden, jedoch nicht die Markenware erzeugenden Werke. Hierdurch war in beiden Fällen die günstigste Gelegenheit zum Konkurrenzkampf im eigenen Lager geschaffen.

Aber nicht allein dieser Umstand hatte zu zahlreichen Schwierigkeiten geführt und das Mißtrauen und die Unzufriedenheit in den Reihen der angeschlossenen Firmen erhöht. Auch die Preispolitik, die von der zentralisierten gemeinsamen Verkaufsstelle eingeleitet worden war, und die an sich beweglicher und nicht so starr gebunden wie die Mindestpreispolitik der einfachen Preiskartelle sein konnte, hat sich nicht als zweckmäßig und vorausschauend erwiesen. Wenn auch aus den früher angeführten Gründen[9]) eine Erhöhung der Nadelpreise im Interesse der Selbsterhaltung aller Betriebe berechtigt gewesen wäre, und eine größere Gleichmäßigkeit und Sicherheit der Preisbildung im Interesse der Händler sowohl wie der Verbraucher gelegen hätte, so muß man sich klar darüber sein, daß es gefährlich war, wenn man gleich nach Gründung der Kartelle die Verkaufspreise um durchschnittlich 20—25% erhöhte. Da man auf Grund der abgeschlossenen Verträge mit einer längeren Lebensdauer der Syndikate rechnen konnte, lag es nahe, daß eine derartige Preispolitik den Gedanken an Neugründungen von Nadelfabriken begünstigte. Tatsächlich wurden z. B. unter dem Schutze des Syndikates der „Deutsche Nadelindustrie G. m .b. H. Iserlohn" mehrere Nadelfabriken neu errichtet, die natürlich nicht dem Syndikat beitraten, die aber durch Unterbietungen der Syndikats-

[9]) Vgl. S. 13—14.

preise einen Teil des Absatzes an sich zogen und auf diese Weise die Gesamtmenge der zur Verteilung an die Mitglieder bestimmten Aufträge verringerten.

Ganz besondere Schwierigkeiten und Widerstände bei den selbständigen Unternehmern der Nadelindustrie mußte der Umstand hervorrufen, daß der Beitritt zum Syndikat die Ausschaltung der individuellen Verkaufstätigkeit und den Verlust der unmittelbaren Beziehungen zur Kundschaft zur Folge hatte. Das außerordentliche Risiko, das damit allen Mitgliedern erwuchs und das nur durch eine möglichst lange Dauer des Syndikatsvertrages einigermaßen ausgeglichen werden konnte, belastete hauptsächlich diejenigen Nadelfabrikanten, die ausschließlich Nähnadeln herstellten und die daher sozusagen auf Gedeih und Verderb mit dem Bestehen des Syndikates verbunden waren, während die gemischten Unternehmungen durch Lieferung anderer Erzeugnisse den Verkehr mit ihren Kunden aufrechterhalten konnten. Auch bestand für die ersteren Unternehmer die Gefahr, daß die kaufmännischen Fähigkeiten beim Verkauf allmählich verkümmerten, falls sie es nicht verstanden, „ihre Handelsorganisationen z. B. als Beauftragte des Syndikates aufrechtzuerhalten oder für Zeiten, in denen der Verfall des Syndikates drohte, die tüchtigsten Verkaufskräfte desselben rechtzeitig in ihren eigenen Betrieb hinüberzuziehen“[10]). Endlich sei auch noch erwähnt, daß gewisse Mängel und Schwächen der Bürokratie in der Syndikatsleitung und Geschäftsführung — z. B. wenn sie die Verteilung der Aufträge schematisch nach Pflicht und Anspruch auf Grund der festgesetzten Absatzquoten und ohne Berücksichtigung bestehender Beziehungen vornahm, oder wenn sie die Abwicklung des Geschäftsganges allzusehr verlangsamte und so den Verkehr mit ihren Abnehmern wie auch mit den Mitgliedern selbst erschwerte — die Unzufriedenheit in den Reihen der Mitglieder erhöhen und zum Zerfall des Syndikates beitragen mußte.

c) Die Zwangskartellierung.

Wenn es bei diesen Schwierigkeiten, Mängeln und Fehlern der Zusammenschlußversuche trotz ernsthafter Bemühungen den Unternehmungen der Nadelindustrie nicht gelungen ist, aus eigener Kraft eine für ihr Gewerbe geeignete, alle Mitglieder befriedigende Kartellform zu finden, so liegt die Erwägung nahe, ob es nicht möglich gewesen wäre, das von allen gleichermaßen erstrebte Ziel durch

[10]) Schäffer, H., a. a. O. S. 350.

Bildung eines Zwangskartells zu erreichen, bei dessen Durchführung die bisherigen Fehler hätten vermieden werden können. Vor allem ist der Gedanke, daß schon viel gewonnen sein würde, wenn durch entsprechende Maßnahmen mehr oder weniger zwangsweise sämtliche für den Nadelmarkt wichtigen Hersteller einem solchen Kartell unterstellt werden könnten, sicherlich verlockend genug, um wenigstens auf seine Durchführbarkeit hin geprüft zu werden.

Von der Ueberlegung ausgehend, daß bei dem Charakter der deutschen Nadelindustrie als einer vorwiegenden Exportindustrie das Deutsche Reich ein besonderes Interesse nicht nur an der Erhaltung der Ausfuhrmengen, sondern auch an der Erzielung angemessener Preise haben müsse, ist daher auch vor wenigen Jahren ein Versuch in dieser Richtung unternommen worden. Ein in Iserlohn ansässiger Nadelfabrikant, wandte sich in einer Eingabe an das Reichswirtschaftsministerium[11]). Er führte darin aus, daß infolge der herrschenden Uneinigkeit und des jahrzehntelangen unbeschränkten Wettbewerbs nahezu 90% der deutschen Nadelerzeugung fortgesetzt weit unter Selbstkosten ins Ausland ginge. Da die Selbstkosten für 1000 Stück Nadeln etwa 56—60 Pfg. betrügen, für die ein Verkaufspreis von nur 40—54 Pfg. zu erzielen sei, so erlitte das deutsche Nationalvermögen einen Verlust von mehr als 2 Millionen M. im Jahre. Die Folge würde sein, daß in den wichtigsten Absatzländern durch Erhebung von Einfuhrzöllen die Preise der deutschen Nadeln verteuert werden würden, sodaß die Verschleuderung deutscher Waren Anlaß gäbe, fremden Staaten neue Einkünfte zu bringen. Die Eingabe schloß mit der Bitte, die Notlage der Nadelindustrie durch einen geeigneten Staatsbeamten zu prüfen und nach Anhören der zuständigen Industrie- und Handelskammer in irgendeiner Weise von amtlicher Seite aus helfend einzugreifen.

Die Antwort, die das Reichswirtschaftsministerium nach kurzer Untersuchung der Angelegenheit erteilte, lautete dahin, daß ein Eingreifen von staatlicher Seite nach keiner Richtung hin in Frage käme. Der Produktionswert der gesamten deutschen Nadelindustrie (nicht nur Nähnadelindustrie), der auf rund 40 Millionen Mark jährlich zu schätzen sei, spiele gegenüber der gesamten deutschen Ausfuhr von 9,8 Milliarden Mark eine so untergeordnete Rolle, daß an Maßnahmen zur Zwangssyndizierung der Nadelindustrie nicht gedacht werden könne. Auch die Einführung einer amtlichen Preis-

[11]) Vgl. Anhang III, S. 82

kontrolle für Ausfuhrlieferungen könne das Reichswirtschaftsministerium auf Grund der abgeschlossenen Handelsverträge als Zwangsmaßnahme nicht mehr in Erwägung ziehen. Da die deutschen Nadelfabrikanten nicht gewillt seien, freiwillig eine geeignete Preisregelung durchzuführen, so sei es am zweckmäßigsten, die derzeitige Entwicklung der Nadelindustrie von amtswegen nicht zu beeinflussen. Jedoch sei es nach den auch in anderen Industriezweigen gemachten Erfahrungen zu empfehlen, den Weg des Zusammenschlusses von Firmen in einer oder mehreren Gesellschaften zwecks Rationalisierung der Produktion, wie er bereits beschritten worden sei, weiter fortzusetzen. Inzwischen hatten auch die zu einer gemeinsamen Beratung in Aachen zusammengetretenen Nadelfabrikanten zu der Angelegenheit Stellung genommen und obwohl die Auffassungen nicht einheitlich waren, mit überwiegender Mehrheit die Bildung eines Zwangssyndikates abgelehnt[12]).

Die Frage, ob diese ablehnende Haltung der maßgebenden Unternehmer im Interesse der deutschen Nadelindustrie gelegen hat, kann unbedingt bejaht werden. Angenommen, ein Zusammenschluß der sämtlichen Nadelfabriken sei unter staatlicher Mitwirkung zwangsweise durchgeführt worden, so würden die eingetretenen Folgen die Notlage dieses Industriezweiges keineswegs behoben, mit großer Wahrscheinlichkeit sie vielmehr noch verschlimmert haben. Denn wenn auch ein derartiges Zwangskartell alle in Betracht kommenden Unternehmungen umfassen, die Konkurrenzfreiheit also zunächst völlig beseitigen würde, so hätte es einerseits auf die Dauer nicht verhindern können, daß neue Unternehmungen gegründet worden wären, wozu die Neigung natürlich besonders groß gewesen sein würde[13]), andererseits würde eine staatliche Mitwirkung sich zweifellos auch auf die Regelung der Preise erstrecken. Damit sind, gerade mit Rücksicht auf die Verhältnisse in der Nadelindustrie, große Bedenken angebracht. Nicht nur würden sich die Gefahren, die auf jene früher schon erwähnten Fehler der Preispolitik zurückzuführen sind und die bei den gebildeten Konventionen und Syndikaten eine verhängnisvolle Rolle gespielt haben, in diesem Falle noch erhöhen, sondern es würden auch bei der staatlichen Kontrolle bezüglich Einhaltung der Preise, Nachprüfung der Unterlagen, Ueberwachung der Ausfuhr u.s.w. zumal in Hinsicht auf den gegenüber einer privaten Organisation bekanntlich schwerfälligeren be-

[12]) Nach Rundschreiben des Vereins Deutscher Nadelfabrikanten e. V. Aachen, Zr. 59 v. 13. 12. 1927.

[13]) Vgl. Liefmann, R., a. a. O. S. 270.

hördlichen Apparat und Geschäftsgang eine Fülle von Schwierigkeiten und Hemmungen entstehen. Bei den Außenhandelsstellen, die nach dem Weltkriege auf Grund der Verordnung über die Außenhandelskontrolle vom 20. Dezember 1919 vom Staate errichtet wurden, denen auch die Preiskontrolle und Ausfuhrgenehmigung der Nadelindustrie übertragen war, hat die Erfahrung gezeigt, daß mit derartigen Hindernissen unbedingt gerechnet werden muß. Daß damit auch eine nicht unwesentliche Erhöhung der Unkosten — allein schon durch die Vermehrung des Beamtenkörpers — und die Ausdehnung der Verwaltung — verbunden ist, sei nebenbei bemerkt. Endlich darf auch nicht unerwähnt bleiben, daß die von dem Absender der Eingabe an das Reichswirtschaftsministerium erhoffte Wirkung einer Preisaufbesserung für Nadeln unter dem Schutze eines Zwangskartells leicht in ihr Gegenteil umschlagen würde, da nunmehr das Ausland das größte Interesse daran haben würde, durch Errichtung eigener Produktionsstätten den erhöhten Preisen des deutschen Syndikates aus dem Wege zu gehen und sich im Bezuge seiner Nadelerzeugnisse von fremder Einfuhr unabhängig zu machen.

Nach all' den fehlgeschlagenen Versuchen, Mißerfolgen und Enttäuschungen muß bezweifelt werden, ob sowohl die Kartellform der losen Preiskonvention als auch die des straff organisierten Verkaufssyndikates imstande sein werden, der deutschen Nadelindustrie die gewünschte Entspannung ihrer seit längerer Zeit schwierigen wirtschaftlichen Lage zu bringen. Wenn auch im Aufbau, der Zusammensetzung und der Kräfteverteilung der in Frage kommenden Unternehmungen während der letzten Jahre einige Aenderungen und Verschiebungen während der letzten Jahre eingetreten sind[14]), so ist doch im Großen und Ganzen der Gesamtcharakter dieser Industriegruppe derselbe geblieben; die Vielseitigkeit in den Produktions- und Absatzverhältnissen, die Ungleichheit in der technischen und kaufmännischen Einzelorganisation, die Verschiedenartigkeit der individuellen Interessen sind nicht beseitigt, nicht einmal gemildert worden. Der Bildung von Konventionen und Syndikaten in den geschilderten Formen würden also die gleichen Schwierigkeiten wie bisher hindernd im Wege stehen.

d) Die Fusionsbildung.

Es bleibt daher noch zu untersuchen, inwieweit die einmal begonnene, bis zu einem gewissen Abschluß bereits fortgeschrittene

[14]) Vgl. S. 39.

Fusionsbildung diese Aufgabe erfüllen kann, auf die der Sachbearbeiter des Reichswirtschaftsministeriums in seiner Antwort im Jahre 1927 nicht ohne Grund hingewiesen hat[15]).

In der Tat enthält der Gedanke an die Zusammenfassung der bestehenden Nadelfabriken zu einer nach außen hin geschlossenen wirtschaftlichen Einheit, wie schon früher ausgeführt wurde[16]), mancherlei Vorzüge. Er ist daher von den meisten Verfassern der über die „Geschichte der Nadelindustrie" erschienenen Schriften und Abhandlungen[17]) besonders hervorgehoben, teilweise sogar als die allein mögliche Lösung des Problems hingestellt worden. Jedoch standen und stehen ihm noch heute Widerstände entgegen, die zwar die Stillegung und Ausschaltung einer Reihe von leistungs- und kapitalschwachen Betrieben, die vorübergehende Zusammenlegung der Produktion mehrerer Betriebe und sogar die Bildung und Ausdehnung eines Konzerns innerhalb der Nadelindustrie in einem bestimmten Umfange nicht aufhalten konnten, die aber stark genug waren, um den dauernden Zusammenschluß der sämtlichen Unternehmungen zu einer einzelnen Gesellschaft (Fusion) oder auch nur die Zusammenfassung aller rechtlich selbständig bleibenden Unternehmungen zu einer „Einheit in produktionstechnischer, verwaltungstechnischer, kommerzieller Hinsicht"[18]) (Konzern) nicht zur Ausführung kommen zu lassen.

Diese Widerstände beruhen einmal auf der grundsätzlichen Abneigung der einzelnen Unternehmer, die nicht gewillt sind, ihre Selbständigkeit gegen die Ungewißheit einer mehr oder weniger abhängigen Stellung einzutauschen oder sogar gegen geldliche Abfindung oder Uebernahme von Aktien ganz aufzugeben. Traditionelle Hemmungen, Familienbesitz, Rücksichten auf das Ansehen oder die langjährigen Beziehungen eines Unternehmens spielen hier eine Rolle. Nur ungünstige wirtschaftliche und finanzielle Verhältnisse konnten in einigen Fällen eine Anzahl Nadelfabrikanten zwingen, ihren Widerstand gegen die Angliederung an ein stärkeres Unternehmen zu überwinden oder ihre Betriebe stillzulegen und sich auf andere Erzeugnisse umzustellen. Bei der inzwischen weiter verschärften allgemeinen Wirtschafts- und Finanzkrise ist anzunehmen, daß diese Entwicklung fortschreitet und ein weiterer Teil der

[15]) Vgl. S. 62—63.
[16]) Vgl. S. 31.
[17]) Z. B. Clemens, a. a. O. S. 74 ff., Spannagel, a. a. O. S. 255, Lingens, a. a. O. S. 452 ff.
[18]) Liefmann, R., a. a. O. S. 275.

heute noch bestehenden Werke unter der Bürde der gewaltigen steuerlichen und sozialen Belastung erliegt und wenigstens als selbständige Unternehmerschaft aus dem Wirtschaftsprozeß ausscheidet.

Hinzu kommt, daß bei der Bildung eines Konzerns oder einer Fusion der gesamten Nadelindustrie besondere Schwierigkeiten auftreten werden. Wenn auch die Finanzierung eines solchen alle Einzelbetriebe umfassenden Großunternehmens an sich verhältnismäßig leicht durchzuführen, d. h. ein genügend großes Gründungskapital, gegebenenfalls mit Hilfe von Banken, zu beschaffen sein würde[19]), so besteht zum mindesten die Gefahr, daß das Anlagekapital im Vergleich zum Umsatz und Ertrag zu groß wird. Denn erfahrungsgemäß haben alle Einzelunternehmungen bei ihrer Aufnahme in ein einziges Großunternehmen das begreifliche Bestreben, ihre einzubringenden Werte, obwohl sie bereits längst abgeschrieben sind, möglichst hoch zu bemessen. Eine übermäßig große Belastung des Aktienkapitals durch allzu hohe Verzinsung und Abschreibung würde die Folge sein. Auch befürchten die sogenannten reinen Nadelfabriken bei der Einbringung ihrer Werte schlecht abzuschneiden gegenüber den gemischten Werken, die vielfach in denselben Betriebsräumen neben den Nadeln andere Erzeugnisse herstellen.

Ein weiterer Nachteil liegt in der nicht von der Hand zu weisenden Gefahr der Erstarrung der technischen und kaufmännischen Organisation. Lag schon in der Absatz- und Verkaufspolitik der Syndikate eine unverkennbare Neigung zur Bürokratisierung und Schematisierung, so trifft diese Gefahr erst recht für die kapitalistischen Organisationsformen der Konzerne und Fusionen zu. Zwar kann die Vereinheitlichung, Typisierung und Normung der Produktion sowie die damit verbundene Schematisierung des Verkaufs und Absatzes in bestimmten Industriezweigen, wie z. B. der Rohstoff- und Halbzeugindustrie, im volkswirtschaftlichen Interesse liegen und zur Herabsetzung der Produktions- und Verwaltungskosten, Verbilligung der Verkaufspreise und sogar zur Verbesserung der Qualität der Erzeugnisse wesentlich beitragen[20]). Jedoch ist es sehr fraglich, ob in einem so verschiedenartig zusammengesetzten Gewerbe wie der Nadelindustrie mit ihren hochentwickelten Spezialbetrieben, ihren vielseitigen Erzeugnissen, Handelsbeziehungen und Absatzgebieten

[19]) wie es tatsächlich im Falle der Konzernbildung der „Rhein. Nadelfabriken A.G. Aachen" geschehen ist.

[20]) Vgl. Tschierschky, a. a. O. S. 61.

und ihren unberechenbaren Markt- und Konjunkturverhältnissen derartige Bestrebungen ohne weiteres von Vorteil sind.

Jedenfalls würde es auch im günstigsten Falle, selbst bei Vermeidung einer Erhöhung der Produktions- und Verwaltungskosten, der fusionierten Nadelindustrie kaum möglich sein, die verfügbaren Mengen an Erzeugnissen zu annehmbaren Preisen abzusetzen. Immer bliebe die Gefahr der dauernden Verkleinerung des Umsatzes bestehen, besonders, da die außenstehende ausländische Konkurrenz sogleich auf dem Markte erscheinen und die Möglichkeit einer Neubildung und Erstarkung des inländischen Wettbewerbs, solange nicht nur die Nähnadeln erzeugenden, sondern auch alle verwandte Nadelwaren herstellenden Werke durch den Zusammenschluß erfaßt werden, niemals ausgeschaltet sein würde.

3.) Die Möglichkeiten und Aussichten eines künftigen Zusammenschlusses.

Wenn daher die angeführten hauptsächlichen Mängel und Hindernisse, Bedenken und Gefahren auch heute noch einer vorwiegend kapitalistisch organisierten Zusammenfassung der Nadelindustrie zu einem Großkonzern oder einer einzigen Gesellschaft hindernd im Wege stehen, so erhebt sich zum Schluß die Frage, ob überhaupt die Möglichkeit besteht, einen erfolgreichen Zusammenschluß in einer geeigneten Form herbeizuführen, oder ob es nicht vielmehr ratsam erscheint, daß diese Industrie auch weiterhin im Zustande des freien und unbeschränkten Wettbewerbs trotz der inzwischen eingetretenen ungünstigen Folgen solange verharrt, bis der weitere Gang der wirtschaftlichen Entwicklung zu einer Klärung der Verhältnisse geführt hat.

Tatsächlich hat der langandauernde Zustand der freien Konkurrenz gerade der Nadelindustrie nicht nur Nachteile gebracht. Es steht außer Zweifel, daß der freie Wettbewerb als selbsttätiger „Regulator des Wirtschaftslebens", im Sinne der klassischen Nationalökonomie während der Jahrzehnte des Aufstiegs der Nadelindustrie von Nutzen war und die wirtschaftlichen Kräfte dorthin geleitet hat, wo sie den günstigsten Boden fanden. Aber er hat auch den Nadelfabrikanten immer wieder neuen Ansporn gegeben, durch fortgesetzte Steigerung der Erzeugung, technische Erfindungen und Verbesserungen, vielseitige Bearbeitung der Absatzgebiete, sparsamste Wirtschaftsführung und billigste Preisstellung die überragende Bedeutung der deutschen Nadelausfuhr für den Weltnadel-

handel zu erhalten und zu befestigen. Ohne diese Leistungen wäre die Stellung der deutschen Nadelindustrie durch Aufnahme der Fabrikation in anderen Ländern schon weit früher zerstört worden.

Auf der anderen Seite hat jedoch die Entwicklung der letzten fünfzig Jahre gezeigt, daß bei vorübergehenden Absatzstockungen oder selbst bei einem dauernden Rückgang des Absatzes die Produktion sich keineswegs selbsttätig regelte, sondern zur Ueberproduktion drängte, und daß, wenn auch für kurze Zeit, Konjunktur- und Preisbesserungen eingetreten waren, auf die Dauer jeder Ertrag durch Preissenkungen, die nicht an der Grenze der Gestehungskosten haltmachten, zunichte gemacht wurde. Zwar sah sich ein Teil der bestehenden selbständigen Werke gezwungen, durch Stillegung, Umstellung auf andere Erzeugnisse oder Angliederung an größere Unternehmungen aus dem Konkurrenzkampf auszuscheiden. Dennoch sind bis zum heutigen Tage sechzehn selbständige Nadelfabriken bestehen geblieben, von denen eine Anzahl, was technische Einrichtung, kaufmännische Organisation und Kapitalkraft anbetrifft, annähernd gleich stark sind[21]). Wenn es auch denkbar ist, daß noch einmal ein Teil davon ausscheidet und dadurch eine weitere Konzentration der Betriebe stattfindet, so besteht doch vor der Hand keinerlei Aussicht, daß etwa alle überzähligen Konkurrenten bis auf einen oder zwei für immer das Kampffeld räumen.

Unter diesen Umständen gewinnt man die Ueberzeugung, daß es nicht nur zum Vorteil aller beteiligten Unternehmungen der Nadelindustrie sein, sondern auch im volkswirtschaftlichen Interesse liegen würde, wenn die beschränkte Zahl der heute noch bestehenden deutschen Nadelfabrikanten sich zu einer gemeinsamen Regelung von Erzeugung und Absatz zusammenfänden, um der drohenden gegenseitigen Vernichtung zu entgehen. Voraussetzung hierfür würde jedoch sein, daß alle in Betracht kommenden Unternehmer nicht nur das dringende Bedürfnis empfinden und den festen Willen zur Vereinigung zeigen, sondern auch aus der Vergangenheit gelernt haben, damit sich die früheren Fehler und Mängel der Zusammenschlußbestrebungen bei künftigen Einigungsversuchen nicht wiederholen. Dann würde sich auch die beste Organisationsform für die Nadelindustrie unschwer finden lassen.

Am wenigsten in absehbarer Zeit durchführbar erscheint aus den angeführten Gründen der Gedanke an eine völlige Verschmel-

[21]) Vgl. S. 3—4.

zung sämtlicher Einzelfirmen zu einem einzigen Unternehmen. Aber auch der Bildung einer losen Preiskonvention und ebenso der eines festen Verkaufssyndikates stehen nach den gemachten Erfahrungen soviele Hemmungen und Widerstände im Wege, daß an eine Verwirklichung der alten Pläne und Vorschläge zur Zeit nicht gedacht werden kann.

Eine Lösung läßt sich jedoch vielleicht in der Kartellform der festen Konvention mit Verteilung des Absatzes und mit geldlichem Ausgleich für Ueber- bzw. Unterlieferungen finden, an deren Zustandekommen man in den letzten Jahren, wenn auch bisher erfolglos, gearbeitet hat. Diese Zusammenschlußform würde nicht nur gewisse Vorteile der losen Konvention, vor allem die möglichst weitgehende Selbständigkeit der Mitglieder und den freien Verkehr mit der Kundschaft aufrechterhalten und mit gewissen Vorteilen des festen Syndikates, besonders der Milderung des Absatzrisikos durch Verteilung der Aufträge und geldlichen Ausgleich der Ueber- bzw. Unterlieferungen glücklich verbinden[22]), sondern auch regulierend auf die Höhe der Erzeugung einwirken, die sich nach und nach der jedem Werk zugebilligten Arbeitsziffer anpassen würde. Das seit langem bestehende Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage könnte auf diese Weise allmählich ausgeglichen werden.

Vor allem würde der bislang ungezügelte Konkurrenzkampf auf dem Weltmarkt wesentlich abgeschwächt werden, wenn auch der Wettbewerb innerhalb des Kartells sich trotz der eintretenden Beschränkungen in anderen Formen fortsetzen würde. So bestände z. B. auch fernerhin für die Einzelbetriebe der Nadelindustrie die Möglichkeit, durch weitere technische und kaufmännische Rationalisierung die Gestehungskosten herunterzudrücken und den Konkurrenten durch größere Rentabilität zu schlagen. Es kann daher nicht der Vorwurf erhoben werden, der technische und wirtschaftliche Fortschritt müsse durch ein derartiges Kartell gehemmt oder unterdrückt werden[23]).

Erforderlich ist bei der Bildung eines solchen Verteilungskartells jedoch, daß die Kontingentierung nach gerechten Grundsätzen vorgenommen wird, d. h. die wirklichen Produktions- und Absatzverhältnisse der Mitglieder bei der Festsetzung der Anteile be-

[22]) Vgl. S. 50—51.
[23]) Vgl. Lehnich, O., a. a. O. S. 63—65.

rücksichtigt werden. Welche verschiedenen Wege hier eingeschlagen werden können, wurde bereits früher gezeigt[24]).

Sind diese ersten Schwierigkeiten einmal überwunden und hat man sich auf bestimmte Anteilziffern geeinigt, so muß das nächste, wichtigste Ziel darin bestehen, die Regelung der Verkaufspreise durchzuführen und hierbei vor allem eine mäßige Preispolitik zu treiben. Würde man in die Fehler der früheren Preiskonventionen und Syndikate verfallen, so ermöglichte man sehr schnell das Emporkommen von Außenseitern, die den Bestand einer kontingentierten Konvention ebenso gefährdeten wie den irgend einer anderen Kartellform. Andererseits würde gegen eine allmähliche mäßige Erhöhung der stark gedrückten Verkaufspreise auf den meisten Märkten nichts einzuwenden sein, da die Spanne zwischen Fabrikpreis und Kleinhandelspreis im allgemeinen für Nadeln so groß ist, daß der Verbraucher selbst eine erhebliche Steigerung der Fabrikpreise nicht zu spüren bekäme.

Eine weitere Voraussetzung für die Durchführung eines Verteilungskartells würde sein, daß der gedachte Zusammenschluß nicht nur auf eine bestimmte Gruppe der Nadelindustrie, etwa die Iserlohner oder die Aachener Unternehmungen beschränkt bliebe, vielmehr auf die gesamte deutsche Nadelindustrie, so weit sie Nähnadeln herstellt, ausgedehnt würde und daß auch eine weitere Ausdehnung wenigstens auf die übrige europäische Nadelindustrie ins Auge gefaßt werden müßte. Dann erst würde auch die Vorbedingung für ein engeres Zusammenarbeiten mit den Organisationen des Handels geschaffen sein.

Ob es möglich sein wird, mit Hilfe der Kartellform einer festen Konvention mit Verteilung des Absatzes den ersehnten Zusammenschluß in der Nadelindustrie herbeizuführen, ist schwer zu sagen. Noch sind erhebliche Schwierigkeiten und Widerstände zu beseitigen, die einer baldigen Einigung der in Frage kommenden Unternehmungen im Wege stehen, obwohl die grundsätzlichen Auffassungen über die Notwendigkeit eines Zusammengehens übereinstimmen und auch Klarheit darüber zu herrschen scheint, daß im Augenblick und für die nächste Zeit in der kontingentierten Konvention die am besten geeignete Organisationsform zu erblicken ist. Letzten Endes liegt die Entscheidung, ob dieser Einsicht auch die Tat folgt, bei den Unternehmern selbst, die heute noch der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung mehr oder weniger passiv entgegensehen.

[24]) Vgl. S. 54.

Bedenken sollten sie aber, daß veränderte Zeiten auch andere Wirtschaftsformen bedingen und daß der Bestand und die Unabhängigkeit ihrer Unternehmungen heute in weit höherem Maße als früher gefährdet sind, wenn sie glauben, der alten Ueberlieferung getreu, sich der organisierten Zusammenschlußbewegung verschließen zu sollen, die ihnen allerdings persönliche Opfer auferlegt und den Verzicht auf Sonderinteressen verlangt. Auf der anderen Seite aber würde ein solcher Zusammenschluß allein noch im Stande sein, das jahrelang bestehende Mißverhältnis zwischen Selbstkosten und Preis, zwischen Angebot und Nachfrage zu beseitigen, die zahlreichen wirtschaftlichen Spannungen und Krisen, denen die Nadelindustrie auch künftighin ausgesetzt sein wird, zu mildern, Ordnung und Stetigkeit in die Produktions- und Absatzverhältnisse zu bringen und den Wettbewerb auf die technische und kaufmännische Vervollkommnung der Betriebe zu beschränken, um damit auch wieder zu größerer Rentabilität zu gelangen. Nur dann wird das jahrhundertelange mühsame Ringen und Streben der deutschen Nadelindustrie nach der beherrschenden Stellung auf dem Weltnadelmarkt nicht umsonst gewesen sein.

Anhang I.

Auszug

aus dem

Gesellschaftsvertrag der Deutschen Nadel - Industrie - Gesellschaft mit beschränkter Haftung zu Iserlohn. (1907).

Die unterzeichneten Nadelfabriken errichten unter sich folgenden Gesellschaftsvertrag:

§ 1.

1. Unter der Firma „Deutsche Nadel - Industrie" wird eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Sinne des Reichsgesetzes vom 20. April 1892 in der Fassung vom 20. Mai 1898 errichtet, die ihren Sitz in Iserlohn hat.

2. Die Dauer der Gesellschaft wird vorläufig bis zum 31. Dezember 1914 festgesetzt.

§ 2.

Zweck der Gesellschaft und daher auch Gegenstand ihres Unternehmens ist ausschließlich, die in den Fabriken ihrer Mitglieder erzeugten Nadeln aller Art mit Ausnahme von Haarnadeln in möglichst großen Mengen und zu möglichst guten Preisen zu verkaufen und durch Konzentration der Kräfte einerseits die ungesunde Konkurrenz unter diesen Fabriken zu vermeiden, wie sich andererseits im Konkurrenzkampfe gegen andere Nadelfabriken und Fabrikverbände zu stärken, ferner Nadelfabriken sowohl aufzukaufen, als auch die Errichtung von Konkurrenzfabriken durch geeignete Mittel zu verhindern.

2. Die näheren Bestimmungen hierüber, insbesondere über Verpflichtungen zwischen den Gesellschaftern und der Gesellschaft sind in dem Anhange zu diesem Vertrage, der einen integrierenden Bestandteil desselben bildet, Art 1—15 enthalten.

§ 3.

Die Grundlage des ganzen Rechts- und Geschäftsverhältnisses zwischen der Gesellschaft und ihren Mitgliedern bildet das jedem der letzteren zugebilligte Absatzkontingent, d. h. die festgesetzte Verhältniszahl, nach welcher die Gesellschaft ihren Bedarf von den Mitgliedern zu beziehen hat.

§ 9.

Die Organe der Gesellschaft sind:

A. Der Vorstand (Hauptgeschäftsstelle),

B. Der Aufsichtsrat,

C. Die Plenarversammlung der Gesellschafter.

A. Der Vorstand.

§ 10.

Der Vorstand besteht aus zwei Geschäftsführern und vertritt die Gesellschaft nach außen gerichtlich und außergerichtlich selbständig, nach innen aber ist er an die Vorschriften des Gesellschaftsvertrages und an die satzungsmäßigen Beschlüsse und Anordnungen des Aufsichtsrates und der Plenarversammlung der Gesellschafter gebunden.

§ 11.

1. Die Geschäftsführer werden vom Aufsichtsrat stets widerruflich angestellt; es bedarf aber die Anstellung der nachträglichen Genehmigung durch die Plenarversammlung der Gesellschafter.

2. Die Geschäftsführer zeichnen die Firma der Gesellschaft kollektiv, indem sie derselben ihre Namen beifügen.

3. Die Firmazeichnung kann übrigens auch durch einen Geschäftsführer und einen Prokuristen der Gesellschaft gültig erfolgen.

§ 12.

1. Die Aufgabe des Vorstandes ist die Leitung des ganzen Geschäfts der Gesellschaft, der Verkauf, die Führung der Korrespondenz, die Kassen- und Buchführung, insbesondere aber auch die Regelung des Einkaufs in der Art, daß den Gesellschaftern das ihnen im Verhältnis ihrer Kontingente zum Verkaufsquantum zukommende Absatzquantum zugeteilt wird.

2. Die Gesellschafter räumen dem Vorstand alle Befugnisse ein, deren er zur Erreichung dieser Zwecke bedarf.

B. Der Aufsichtsrat.

§ 15.

1. Die Gesellschaft bestellt aus der Zahl ihrer Mitglieder einen aus mindestens 5, höchstens 9 Personen bestehenden Aufsichtsrat.

2. Der Aufsichtsrat bestellt zur raschen Erledigung der laufenden Geschäfte einen Ausschuß, für welchen eine von der Plenarversammlung zu genehmigende Geschäftsordnung aufzustellen ist.

§ 21.

Der Aufsichtsrat hat die ganze Geschäftsführung der Gesellschaft fortlaufend nicht nur zu überwachen, sondern im Großen und Ganzen auch zu leiten. Er kann sowohl von den Geschäftsführern als auch von den Zweigniederlassungen oder Verkaufsstellen jederzeit jede ihm notwendig scheinende Berichterstattung verlangen und durch einzelne seiner Mitglieder jederzeit Einsicht von allen Büchern und Schriften nehmen, Kassenrevisionen abhalten und sich von der Art der Geschäftsführung und vom Gang der Geschäfte überzeugen. Er hat das Recht, gegen alle Handlungen der Geschäftsführer und Vorstände der Verkaufsstellen Einspruch zu erheben, wodurch dieselben bis zur Entscheidung der Plenarversammlung sistiert werden.

C. Die Plenarversammlung der Gesellschafter.

§ 24.

1. Die Gesellschafter üben ihre Rechte in ordentlichen oder außerordentlichen Plenarversammlungen aus, zu welchen sie sämtlich rechtzeitig einzuladen sind.

2. Ordentliche Plenarversammlungen müssen jährlich mindestens vier in den Monaten Januar oder Februar, April, Juli und October abgehalten werden, außerordentliche dann, wenn es der Aufsichtsrat für nötig erachtet oder wenn es von dem Vorstand oder von solchen Gesellschaftern unter Angabe des Zwecks und der Gründe verlangt wird, deren Geschäftsanteile zusammen mindestens dem zehnten Teil des jeweiligen Stammkapitals gleichkommen.

§ 33.

Die Versammlung der Gesellschafter ist die oberste Instanz in allen Gesellschaftsangelegenheiten, persönlichen wie sachlichen. An ihre gesetz- und gesellschaftsvertragmäßig gefaßten Beschlüsse sind alle Gesellschafter, auch die in den Versammlungen nicht erschienenen und nicht vertretenen, unbedingt gebunden und die Protokolle dieser Versammlungen haben für alle beweisende Kraft.

§ 34.

Außer den in den §§ 29 und 33 bereits erwähnten Gesellschaftsangelegenheiten sind der Beschlußfassung der Plenarversammlung der Gesellschafter noch besonders vorbehalten:

1. Die Wahl des Aufsichtsrats und die Abberufung von Aufsichtsratsmitgliedern (§ 15, 16),

2. Die Bestätigung der Ernennung der Geschäftsführer (§ 11),

3. Die endgiltige Genehmigung der von den Geschäftsführern und vom Aufsichtsrate vorgeschlagenen Normal-Ankaufs-Preise und Normal-Verkaufspreise. (Anhang Art. 5).

4. Die endgültige Genehmigung der behufs Deckung der Betriebskosten auf die Gesellschafter zu machenden Umlagen oder sonstigen Deckungsmittel.

§ 39.

Für die Auflösung der Gesellschaft sollen im übrigen die Bestimmungen des Gesetzes vom 20. April 1892 §§ 60—75 und die Stipulationen dieses Gesellschaftsvertrages maßgebend sein. Ein wichtiger Grund für die Auflösung der Gesellschaft im Sinne des § 61 Abs. 1 genannten Gesetzes ist gegeben und die Erreichung des Gesellschaftszweckes gilt ohne weiteres als unmöglich, wenn

1. die Deutsche Nadel - Industrie - G. m. b. H. am Schlusse eines Jahres nicht mindestens 50% des Gesamtkontingents von den Gesellschaftern bezogen und verkauft hat, oder

2. Der Durchschnittsverkaufspreis für die verkauften Nadeln unter 50 Pfg. pr. mille sinkt.

Anhang.

zum Gesellschaftsvertrag der Deutschen Nadel - Industrie G. m. b. H. zu Iserlohn.

Art. 1.

Grundprinzip.

1. Sämtliche Gesellschafter verpflichten sich, vom Tage der Betriebseröffnung des Gesellschaftsgeschäfts an den Vertrieb und Verkauf von Nadeln aller Art mit Ausnahme von Haarnadeln gänzlich einzustellen und ihre gesamte Produktion in Nadeln während der Dauer dieses Vertrages nur an die Deutsche Nadel - Industrie G. m. b. H. zu verkaufen.

2. Andererseits verpflichtet sich die letztere, ihren ganzen Bedarf, gleichviel an wen sie denselben weiter verkaufen will, ausschließlich nur von den Fabriken der Gesellschafter zu beziehen, solange ihr dieselben normalmäßige Ware in genügenden Quantitäten liefern können. Sie darf nur dann Ware von anderer Seite erwerben, wenn dies durch ein erhebliches Interesse der Gesellschaft geboten wäre. Hierüber hat der Aufsichtsrat zu entscheiden.

3. Diese Verpflichtungen werden beiderseits unwiderruflich auf die ganze Dauer der Gesellschaft übernommen.

Art. 2.

Kontingentierung.

1. Die Grundlage des Gesellschaftsverhältnisses zwischen der Gesellschaft und ihren Mitgliedern, sowie zwischen diesen unter sich bildet die Kontingentierung ihrer Absatzberechtigung und damit ihrer Produktionsausdehnung.

2. Für jeden Gesellschafter sind daher besondere Kontingentziffern nach Maßgabe der Leistungsfähigkeit seiner Fabrik und seines früheren Absatzes festgestellt.

3. Die Kontingentziffern der Gesellschafter betragen für: — — — — — — —

4. Die Kontingentsziffern sind nur die Verhältniszahlen, nach welchen die Gesellschaft ihren Bedarf von den Gesellschaftern zu beziehen hat. Sie gewähren also keine Berechtigung zur Lieferung bestimmter Mengen seitens eines Gesellschafters, so wenig sie eine Verpflichtung zur Abnahme solcher seitens der Gesellschaft in sich schließen.

Erreicht der wirkliche Gesamtabsatz die Summe obiger Beteiligungen nicht, so hat jeder Gesellschafter sich den gleichen prozentualen Abzug gefallen zu lassen.

Art. 3.

Regelung der Verkäufe.

1. Die Gesellschaft übernimmt die Verpflichtung, ihre ganze Zeit und Kraft, ihr ganzes Können und Wissen aufzuwenden, um soviel als ihr irgend möglich ist, Ware von Mitgliedern zu beziehen und an die Kundschaft zu verkaufen.

2. Sie hat sich mit allen Kräften zu bemühen, ihre Verkäufe so zu regeln, daß sie von jedem ihrer Mitglieder das ihn nach seiner Kontingentsziffer im Verhältnis zum jeweiligen Gesamtabsatze treffende Quantum in fortlaufenden Lieferungen kaufen und beziehen kann.

Art. 4.

Einkaufs- und Verkaufspreise.

1. Die Preise, zu welchen die Gesellschaft von den Gesellschaftern zu kaufen hat (Einkaufspreise) und die Preise und Bedingungen, zu welchen dieselbe der Regel nach wieder zu verkaufen hat (Verkaufspreise), werden von der Plenarversammlung der Gesellschafter nach Maßgabe der jeweiligen Marktlage auf Antrag des Aufsichtsrates periodisch festgesetzt. Auch Abweichungen von den normalen Verkaufspreisen, sofern sie nicht nur für einzelne konkrete Fälle, in welchen der Aufsichtsrat zuständig sein soll, sondern für ganze Kategorien von Verkäufen bewilligt werden sollen, bedürfen der Zustimmung der Plenarversammlung.

2. Die Einkaufspreise und Einkaufsbedingungen müssen für alle Gesellschafter die gleichen sein und die ersteren ab Fabrik jedes einzelnen Gesellschafters gestellt werden. Diese Bestimmung ist grundlegend und unabänderlich.

3. Die Einkaufspreise sind den Gesellschaftern bis zum 20. des der Lieferung folgenden Monats netto in Bar auszuzahlen.

Art. 9.

Ausgleich zwischen vorausgeeilten und zurückgebliebenen Gesellschaftern.

1. Soweit es der Gesellschaft trotz aller ihrer Bemühungen nicht gelingt, alle Fabriken ihrer Beteiligungsziffer entsprechend zu beschäftigen, sollen am Ende eines jeden Geschäftsjahres sich ergebende Unterschiede im Versand geldlich ausgeglichen werden.

2. Diejenigen Gesellschafter, welche über ihre Versandberechtigung hinausgeliefert haben, haben von der eingetretenen Mehrlieferung eine Abgabe an die Gesellschaft zu zahlen, wohingegen diejenigen Fabriken, die in den Jahresversendungen hinter der Versandberechtigung zurückgeblieben sind, für die eingetretene Mehrlieferung eine Entschädigung von der Gesellschaft zu beanspruchen haben.

3. Die Höhe der Abgabe soll die gleiche sein, wie die der Entschädigung, auch soll diese alljährlich einmal von der Plenarversammlung festgesetzt werden; als grundlegend und unabänderlich wird indes bestimmt, daß dieselbe nicht unter 15% vom Werte der Mehrlieferung bezw. des Versandrückstandes betragen darf.

Art. 11.

Konkurrenzkämpfe nach außen.

1. Ob und wieweit und wie die Gesellschaft sich in Konkurrenzkämpfe mit ihr nicht angehörigen Werken oder Verbänden ein-

lassen will, wird von ihren zuständigen Organen jeweils nach der Marktlage beschlossen.

2. In minder wichtigen Fällen soll der Vorstand, in Fällen größerer Tragweite der Aufsichtsrat, in Fällen von prinzipiell oder finanziell weitgreifender Bedeutung aber die Plenarversammlung der Gesellschaft zu handeln berechtigt und verpflichtet sein.

3. Ob der eine oder der andere Fall vorliegt, haben die Organe der Gesellschaft unter ihrer Verantwortlichkeit zunächst selbst zu entscheiden, in dubio entscheidet aber die Plenarversammlung der Gesellschafter.

Art. 13.

Entschädigungen.

1. Der Gesellschaft wird von allen ihren Mitgliedern das Recht eingeräumt, die Gesellschafter zur genauen Einhaltung des Gesellschaftsvertrages samt Anhang und aller auf Grund desselben rechtmäßig getroffenen Anordnungen und Anweisungen, sowie gefaßter Beschlüsse der zuständigen Gesellschaftsorgane auch durch Entschädigungen anzuhalten.

2. Diese werden nach gewissenhafter Erwägung vom Aufsichtsrate vorgeschlagen und von der Plenarversammlung der Gesellschafter, welche mit einfacher Stimmenmehrheit der Anwesenden entscheidet, festgesetzt.

3. Bis zu Mk. 10 000.— Entschädigung kann derjenige Gesellschafter herangezogen werden, der nach der Eröffnung der Gesellschaftstätigkeit noch Verkäufe von Nadeln um irgend einen Preis in irgend einer Quantität für eigene Rechnung tätigt.

4. Jede Kontravention gegen den Gesellschaftsvertrag samt Anhang oder gegen berechtigte Verfügungen und Beschlüsse der Gesellschaftsorgane kann im einzelnen Falle mit einer Entschädigung bis zu Mk. 5000.— belegt werden.

Art. 14.

Kautionen, Kompensationsrecht.

Zur vollen Sicherung aller ihrer Verpflichtungen gegen die Gesellschaft und ihre Mitglieder leisten die Gesellschafter der Gesellschaft Kautionen durch Hinterlegung von Sola-Sichtwechseln in Höhe von 50% ihrer Stammeinlagen, mindestens aber 5000 Mark beim Aufsichtsrate, der darüber satzungsgemäß zu verfügen hat.

Anhang II.

Auszug

aus dem

Entwurf eines Gesellschaftsvertrages des Verbandes der deutschen Nähnadelfabrikanten.

(vom 20. 3. 1928.)

Die unterzeichneten Firmen schließen den folgenden Gesellschaftsvertrag ab. Soweit dieser Vertrag Bestimmungen nicht enthält, gelten die gesetzlichen Vorschriften, insbesondere die §§ 705 ff. des BGB.

§ 1.

Name und Zweck.

Die unterzeichneten Firmen bilden den Verband der Deutschen Nähnadelfabrikanten. Der Verband hat den Zweck, die gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder wahrzunehmen, insbesondere:

a) den Absatz für Nähnadeln im In- und Auslande zu regeln,
b) die Preise, Verkaufs- und Lieferungsbedingungen festzusetzen,
c) die Produktion zu regeln,
d) die Arbeiterfragen zu regeln,
e) eine Rationierung der Betriebe bezw. Zusammenlegung von Betrieben anzustreben,
f) den Anschluß an auswärtige und ausländische Branchegruppen durchzuführen.

Wesentliche Bestandteile dieses Vertrages sind:

a) die Preisliste (Anlage A),
b) die Verkaufs- und Lieferungsbedingungen (Anlage B),
c) der einheitliche Vertretervertrag (Anlage C),
d) der Interessenausgleich (Anlage D).

Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

§ 4.

Organe des Verbandes.

Die Organe des Verbandes sind:

1) der Vorstand,
2) die Mitgliederversammlung,
3) der Kassenführer,
4) der Schriftführer,
5) der Geschäftsführer (Vertrauensmann).

§ 5.

Der Vorstand.

Der Vorstand besteht aus dem Vorsitzenden, dem Kassenführer, dem Schriftführer und dem Geschäftsführer. Die vier Erstgenannten werden von der ordentlichen Mitgliederversammlung auf die Dauer eines Kalenderjahres gewählt. Wiederwahl ist zulässig. Die Wahlen erfolgen durch Zuruf, jedoch muß sie auf Antrages eines Mitgliedes in geheimer Wahl durch Stimmzettel mit einfacher Mehrheit erfolgen.

Der Vorstand hat folgende Rechte und Pflichten:

a) die Mitgliederversammlung einzuberufen,
b) die Versammlungen und Beschlüsse, insbesondere die Preisvorschläge vorzubereiten,
c) für die Durchführung der Beschlüsse Sorge zu tragen,
d) die Versammlungen zu leiten,
e) den Geschäftsführer zu bestellen,
f) in Arbeiterfragen endgültig zu bestimmen.

§ 6.

Die Mitgliederversammlung.

Die Mitgliederversammlung besteht aus den bevollmächtigten Vertretern der Mitglieder. Jedes Mitglied hat eine Stimme. Zur Teilnahme an den Verhandlungen sind die Inhaber, die Gesellschafter bezw. Vorstandsmitglieder der Mitgliedsfirmen berechtigt. Die Vertretung durch einen Angestellten mit besonderer handschriftlicher Vollmacht ist gestattet.

Die ordentliche Mitgliederversammlung findet im Januar eines jeden Jahres statt, im übrigen außerordentliche Mitgliederversammlungen nach Bedarf auf Einladung des Vorstandes.

Die Mitgliederversammlung beschließt über folgende Punkte:

1) Wahl des Vorsitzenden,
2) Wahl des stellvertretenden Vorsitzenden,
3) Wahl des Kassenführers,
4) Wahl des Schriftführers,
5) Wahl des Geschäftsführers (Vertrauensmannes),
6) Wahl von Kommissionen,
7) Aufnahme neuer Mitglieder,
8) Festsetzung der Preise, Verkaufs- und Lieferungsbedingungen und deren Aenderungen,
9) Festsetzung der Beiträge und Umlagen,
10) Genehmigung der Jahresrechnung,
11) Verhängung von Vertrags- und Ordnungsstrafen,
12) Sonstige Maßnahmen.

§ 7.

Der Kassenführer.

Dem Kassenführer obliegt die Verwaltung des Vermögens des Verbandes. Er ist berechtigt, dem Geschäftsführer Vollmacht zu

erteilen. Er ist verpflichtet, jährlich eine angemeldete oder unangemeldete Kassenprüfung vorzunehmen und der ordentlichen Mitgliederversammlung Bericht zu erstatten und die Jahresrechnung zur Genehmigung vorzulegen.

§ 8.

Der Schriftführer.

Der Schriftführer ist verpflichtet, die Niederschriften zu prüfen und zu unterzeichnen.

§ 9.

Der Geschäftsführer (Vertrauensmann).

Der Geschäftsführer ist der Treuhänder sämtlicher Mitglieder. Er ist verpflichtet, die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes anzuwenden und für die Durchführung der Satzungen und Beschlüsse unter Kontrolle des Vorstandes Sorge zu tragen. Er ist für die gesamte Buchführung und Rechnungsführung des Verbandes verantwortlich.

Der Geschäftsführer hat den Verband in allen Angelegenheiten dieses Vertrages gerichtlich und außergerichtlich zu vertreten. Zu diesem Zwecke erteilen ihm die Mitglieder durch die Unterzeichnung dieses Vertrages unwiderrufliche Vollmacht, die für die Zeit dieses Vertrages bezw. für die Zeit seines Anstellungsvertrages gilt. Zum Nachweis der Bevollmächtigung sind auf Anfordern sämtliche Mitglieder verpflichtet, dem Geschäftsführer eine besondere Vollmacht zu erteilen. Der Geschäftsführer ist berechtigt, im Bedarfsfalle mit Zustimmung des Vorstandes Untervollmacht zu erteilen.

Die Mitglieder räumen hiermit ausdrücklich dem Geschäftsführer das Recht ein, eine Prüfung sämtlicher Geschäftsbücher, Nebenbücher und Schriftstücke durchzuführen. Sie verpflichten sich weiter, dem Geschäftsführer jederzeit den Einblick in sämtliche Fabrikations- und Lagerräume zu gestatten.

Die Mitglieder sind verpflichtet, Uebertretungen der Vertragsvorschriften oder den Verdacht von Uebertretungen dem Geschäftsführer zu melden. Dieser ist zur sofortigen Nachprüfung verpflichtet.

Ergibt die Prüfung eine Bestätigung der Uebertretung, so hat der Geschäftsführer sämtlichen Mitgliedern hiervon schriftliche Mitteilung zu machen.

§ 11.

Interessenausgleich auf Grund feststehender Verkaufsquote.

1.) Jedes Mitglied erhält bei Beginn des Vertrages eine Verrechnungsquote. Die Quote wird durch Vereinbarung festgesetzt. Zu diesem Zwecke geben sämtliche Mitglieder für die Jahre 1925, 1926 und 1927 dem Geschäftsführer ihre Umsätze nach Mengen und Werten, getrennt nach den Ländern, begriffen

Europäisches Inland,
Europäisches Ausland,
Ueberseeisches Ausland

an. Die Summen der Mengen und der Werte werden bei jedem Mitgliede zusammengerechnet und die aus diesen Additionen sich ergebenden Zahlen gelten als Grundlage für die Errechnung der Quoten.

Diese kombinierte Grundlage dient zum Ausgleich der Divergenzen zwischen den Begriffen Menge und Wert. Umsätze an auswärtige Schwesterfabriken werden nicht mitgerechnet.

2.) Jedes Kalenderjahr ist ein Abrechnungsabschnitt. Ergibt sich eine Ueberschreitung der Vertragsquote, so ist von den betreffenden Mitgliedern eine Abgabe in Höhe von

5% für die ersten . .
10% für die weiteren . .
18% für die weiteren . .
. . . . 20% Ueberschreitung,
. . . . 15% „
. . . . 15% „

des für die Ueberschreitung fakturierten Wertes an die Ausgleichskasse abzuführen.

3.) Diejenigen Mitglieder, die die Vertragsquote nicht erreichen, erhalten für die betreffende Menge einen Ausgleich aus der Ausgleichskasse. Dieser Ausgleich wird in Höhe der Abgaben der vorgeeilten Mitglieder an die Zurückgebliebenen pro rata ihrer Minder-Umsätze verteilt.

4.) Ueberschreitet ein Mitglied um mehr als 50% seine Verkaufsquote, so hat es von dieser Ueberlieferung 20% an den Kampffond abzuführen.

§ 12.

Pflichten der Mitglieder.

Die Mitglieder übernehmen hiermit folgende Verpflichtungen:

1) die Bestimmungen dieses Vertrages nicht nur dem Wortlaut nach, sondern auch sinngemäß einzuhalten, d. h. weder mittelbar noch unmittelbar Vorteile in Form von Geschenken, Vergütungen, verlängerten Zielen usw., die auf eine Preisverbilligung hinauslaufen, zu gewähren.
2) alles zu unterlassen, was insbesondere durch Hinzuziehung eines Dritten bestimmt oder geeignet ist, dem Zweck und den Bestrebungen dieses Vertrages entgegenzuwirken. Die Vertragsstrafen sind auch bei sinngemäßer Uebertretung der Vertragsvorschriften fällig.
3) den Konkurrenzkampf in durchaus fairer Weise zu führen; Herabsetzungen von Konkurrenzfirmen durch üble Nachrede von Vertretern und Reisenden gelten als Verstoß gegen die Vertragsvorschriften.
4) keine besonderen Vergütungen auf nicht dem Vertrage unterworfene Artikel zu gewähren, soweit sie auf eine absichtliche Verbilligung der Preise für die Konventionsartikel hinauslaufen,

5) die festgesetzten Preise, Verkaufs- und Lieferungsbedingungen einzuhalten, und dieselben nicht durch Umgestaltung in höhere Preise mit Rabatt oder in niedrigere Preise mit Aufschlägen zu verschleiern.

10) **Kampffond:**

Um auf den überseeischen Märkten, wo ausländische Konkurrenz durch Unterangebote das deutsche Fabrikat verdrängt, in erfolgreichen Wettbewerb treten zu können, wird ein Kampffond errichtet.

In diesem Kampffond wird von jedem Mitglied monatlich 1 Pfg. pro mille Nadeln seines Umsatzes eingezahlt. Außerdem wird derselbe aus Ausgleichs-Abgaben und besonderen von Fall zu Fall zu beschließenden Umlagen gespeist. Aus diesem Kampffond werden diejenigen Mitglieder entschädigt, die unter Würdigung der jeweiligen Verhältnisse gezwungen waren, Kampforders unter Selbstkosten anzurechnen und auszuführen.

§ 13.

Preisbestimmung.

Es wird eine besondere Preiskommission gewählt. Die Preiskommission hat die erste Verbandsliste auszuarbeiten und sämtliche Aenderungsvorschläge zu prüfen und vorzubereiten.

Preisfestsetzungen bezw. -Erhöhungen sollen grundsätzlich in gesunden mäßigen Grenzen gehalten werden, um die Kundschaft nicht zu beunruhigen und Material-Erhöhungen und neue Lohnansprüche zu vermeiden, Vorteile in der Herstellung der Nadeln durch besondere Automaten dürfen bei der Preisfestsetzung keine Berücksichtigung erfahren. Die Preise sind zur Erleichterung der Kontrolle möglichst einfach und übersichtlich zu halten und von allem rechnerischem Beiwerk zu befreien, wie Rabatt, Skonto etc.

§ 14.

Kontrolle.

Die Kontrolle der Preisvorschriften obliegt dem Geschäftsführer. Zu diesem Zwecke sind die Mitglieder verpflichtet:

1) monatlich auf den vereinbarten Formularen unter eidesstattlicher Versicherung an den Geschäftsführer zu übersenden:
   a) die getätigten Bezüge in Eisen und Stahldraht,
   b) den Lagerbestand mit Ab- und Zugängen,
   c) die geleistete Produktion der Scheuerei nach Pack und Mille,
2) in den Betrieben einzurichten:
   a) eine einheitliche Orderübersicht, aus der Menge, Kundschaft, Fabrikkommissions-Nr., Lieferungen ersichtlich sind,
   b) eine einheitliche Versandübersicht.

Jedes Mitglied ist einmal mindestens vierteljährlich zu kontrollieren. Genügt hierfür die Kraft des Geschäftsführers nicht, so ist der Vorstand berechtigt, einen Kontrollbeamten anzustellen, der nach den Bestimmungen des Geschäftsführers zu arbeiten hat.

Anhang III.

Iserlohn, den 15. September 1927.

An das

Reichswirtschaftsministerium,

Berlin.

Ich erlaube mir, das Reichswirtschaftsministerium auf die Zustände aufmerksam zu machen, wie solche heute in der deutschen Nadelindustrie herrschen.

Durch die Uneinigkeit, welche in der Nadelindustrie herrscht, werden zurzeit alle Lieferungen in das Ausland unter Selbstkosten ausgeführt. Nach einem Bericht deutscher Nadelfabrikanten in Aachen wird der Verlust, den das deutsche Nationalvermögen erleidet, auf mehr als 2 Millionen Mark pro Jahr geschätzt. Dieser Betrag dürfte meines Erachtens auch noch sehr niedrig geschätzt sein, da die wirklichen Verluste viel höher sein werden, ganz abgesehen von dem entgangenen Gewinn.

Die deutsche Nadelindustrie hat ihren Sitz in der Hauptsache in Aachen und Iserlohn. Außerdem kommen noch die Plätze Ichtershausen, Schwabach und Gars (Niederösterreich), in Frage. Es werden in der ganzen deutschen Nadelindustrie etwa 12 000 Personen beschäftigt. Es handelt sich hauptsächlich um die Fabrikation von Nähnadeln. Nach dem Kriege bestand eine Preiskonvention, welche im Februar 1926 aufgelöst wurde, da aus nichtssagenden Gründen Differenzen entstanden.

Zweck meiner Zeilen soll sein, die Aufmerksamkeit des Reichswirtschaftsministeriums auf diese Zustände zu lenken und anzufragen, ob eine Möglichkeit besteht, etwas zu unternehmen, damit diese unwürdigen Zustände geändert werden.

Nahezu 90% der gesamten Produktion geht ins Ausland und wenn eine Einigung der 18 Fabriken erzielt würde, könnten die Preise ohne jede Schwierigkeit gewinnbringend gestaltet werden, die Verhältnisse der Arbeiter verbessert werden, die effektive Verschleuderung deutschen Nationalvermögens würde aufhören. Es muß heute die Aufgabe einer jeden Industrie sein, zu verdienen, denn nur dann können die Steuern aufgebracht werden und die Zahlungen für den Dawes-Plan erfolgen. Jeder Fabrikant hätte die Pflicht, Prestigefragen an die Seite zu setzen und dafür zu sorgen, daß das Ausland die deutsche Ware preiswert, aber nicht weit unter Selbstkosten kauft.

Trotz aller Versuche aus Fachkreisen, eine Einigung zu erzielen, ist dieses nicht gelungen. Es ist schon so weit gekommen, daß die amerikanischen Zollbehörden durch Beamte die hiesigen Betriebe aufsuchen und sich an Hand der Fakturenbücher überzeugen, daß die in den Rechnungen stehenden Preise auch stimmen. Es werden bereits Maßnahmen erwogen, durch Einfuhrzölle die Preise der deutschen Nadeln zu verteuern, sodaß die Verschleuderung der deutschen Nadeln Anlaß dazu gibt, fremden Staaten neue Einkünfte zu bringen.

Ich weiß nicht, ob dem Reichswirtschaftsministerium irgendwelche Handhabe zur Verfügung steht, derartige Fälle der Verschleuderung deutschen Nationalvermögens zu verhindern, oder ob überhaupt eine Möglichkeit besteht, auf die betreffenden Fabrikanten in irgendeiner Weise einzuwirken. Falls dies jedoch der Fall sein sollte, so gebe ich höfl. zu erwägen, einen geeigneten Beamten zu beauftragen, die Verhältnisse in der deutschen Nadelindustrie zu untersuchen. Gute Unterlagen würde etwa die Handelskammer Aachen geben können.

Zur Illustration diene dem Reichswirtschaftsministerium folgendes: 1 mille Nähnadeln wird vom Fabrikanten mit etwa M. 0.50 bis M. 0.70 verkauft. Der Verkaufspreis im Ladengeschäft beträgt etwa M. 4.— bis M. 8.—!! Es werden täglich etwa 50 bis 60 Millionen hergestellt. Davon wird der größte Teil mit M. 0,40—0.45 ins Ausland verkauft. Die Selbstkosten betragen etwa M. 0.56—0.60 für ein mille. Mit Ausnahme des inländischen Marktes kann der Preis ohne jede Mühe auf M. 0.70 — M. 0.90 gesetzt werden, ohne daß auch nur 1 mille weniger verkauft wird. Es besteht also ein Tagesverlust von etwa 10 Pfg. für 1 mille = M. 5000.— = M. 2 000 000.— Effektivverlust pro Jahr. Würde der Preis 25 Pf. für ein Mille erhöht, so ergebe dies eine Mehreinnahme von M. 5 000 000.—.

Zu weiteren Auskünften stehe ich jederzeit gern zur Verfügung.

Anhang IV.

I.	Tabelle:	Uebersicht über die Ausfuhr deutscher Nadeln nach Gewicht (1913—1930)	S. 3
II.	„	Ausfuhrmengen deutscher Nadeln nach Ostasien, Amerika, England, Italien (1927—1930)	S. 4
III.	„	Jahresproduktion der Iserlohner Nadelindustrie (1790—1913)	S. 12
IV.	„	Beschäftigung in der Iserlohner Nadelindustrie (1851—1893)	S. 13
V.	„	Absatzmengen und Verkaufspreise der Iserlohner Nadelindustrie (1804—1910)	S. 14
VI.	„	Durchschnittliche Verkaufspreise in Aachen (1850—1913)	S. 14
VII.	„	Durchschnittlicher Tagelohn der in der Nadelindustrie beschäftigten Vollarbeiter (1833 bis 1928)	S. 15
VIII.	„	Selbstkostenberechnung der Ovalaugen Betweens Nr. 5 in 4 verschiedenen Jahren.	S. 16
IX.	„	Chinas Nadeleinfuhr aus Deutschland und Japan (1913—1930)	S. 27
X.	„	Einfuhr deutscher Steck- und Maschinennadeln in China (1913—1927)	S. 28

Literatur.

1.) Beck, L., „Geschichte des Eisens", Braunschweig 1884, 1893, 95, 99.

2.) Beckerath, H. von, „Kräfte, Ziele und Gestaltungen in der deutschen Industriewirtschaft", Jena 1924.

3.) Beckerath, H. von, „Industrielle Kartellprobleme der Gegenwart", Berlin 1926.

4.) Clemens, W., „Grundzüge der Entwicklung der Iserlohner Nadelindustrie" (Dissertation), Menden 1916.

5.) Conrady, S., „Die Entwicklung eines Konzerns der Feinmemechanik" (Dissertation), Tübingen 1926.

6.) Döhner, O. H., „Geschichte der Eisendrahtindustrie", Berlin 1925.

7.) Eversmann, F. A. A., „Die Eisen- und Stahlerzeugung auf Wasserwerken zu Lahn und Lippe", Bd. 1, Dortmund 1804.

8.) Flechtheim, J., „Neue Rechtsformen industrieller Zusammenschlüsse in „Strukturwandlungen der Volkswirtschaft", Bd. 1, Berlin 1929.

9.) Flechtheim-Reinhart, „Kartelle als Produktionsförderer", Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes d. d. Industrie, Nr. 4, Berlin 1928.

10.) Giffenig, J. B., „Historisch-statistische Nachrichten v. d. Stadt Iserlohn", Dortmund 1802.

11.) Görnandt, R., „Die Wirtschaftspolitik der Metalle, Eisen und Bleche verarbeitenden Fertigwarenindustrieen und das Problem ihrer organisatorischen Erfassung", Berlin 1928.

12.) Görnandt-Beckerath-Junghand, „Organisationsproblem und Kartellproblem der Metall verarbeitenden Industrieen Deutschlands", Berlin 1929.

13.) Goerres, W., „Die Aachener Textil-, Kratzen- und Nadelindustrie", aus „Deutsche Handels- und Industriestädte", Aachen 1921.

14.) Herle und Metzner, „Neue Beiträge zum Kartellproblem", Berlin 1929.

15.) Hermann, „Die Regelung der Produktion bei schwankenden Wirtschaftsverhältnissen durch Kartell- und Konzernpolitik", in Zeitschr. f. Betriebswirtschaft IV, 3, 1928.

16.) Hess, F., „Die Nähnadel", Gars 1926.

17.) Jacobi, L. H. W., „Das Berg-, Hütten- und Gewerbewesen des Regierungsbezirks Arnsberg", Iserlohn 1857.

18.) Jahresberichte der Industrie- und Handelskammer Iserlohn 1851—1928.

19.) Jahresberichte des Vereins Deutscher Nadelfabrikanten Aachen 1895—1928.

20.) Jünger, L., „Der Entwicklungsgang in der Eisenindustrie im Kreise Iserlohn seit Ausgang des 18. Jahrhunderts" (Dissertation).

21.) Kestner, F., „Der Organisationszwang", Berlin 1922.

22.) Knapmann, K., „Das Eisen- und Stahldrahtgewerbe in Altena" (Dissertation), Abhandlungen aus d. Staatsw. Seminar zu Münster, Heft 7, Leipzig 1907.

23.) Kirchhoff, H., „Die deutsche Nähnadel in China", Iserlohn 1928.

24.) Kirchhoff, H., „Die Iserlohner Nadelindustrie" in „Festschrift des Verbandes von Fabrikanten-Vereinen im Regierungsbezirk Arnsberg", Iserlohn 1929.

25.) Koch, K., „Geschichte der Aachener Nähnadelzunft und -industrie bis zur Aufhebung der Zünfte (1798)", Aachen 1920. (Dissertation).

26.) Langen, E., „Probleme der Interessengemeinschaft", Mannheim 1929.

27.) Liefmann, R., „Kartelle, Konzerne und Trusts", Stuttgart 1930.

28.) Liefmann, R., „Das Wesen der Kartelle und die heutige Wirtschaftsordnung" in „Der Oekonomist", Heft 45, Berlin 1926.

29.) Lingens, P., „Die rhein.-westf. Nadelindustrie u. ihre Entwicklungstendenzen". (Dissertation), Köln 1920.

30.) Lucae, G., „Außenseiter von Kartellen", Berlin 1929.

31.) Mannstaedt, H., „Die monopolistischen Bestrebungen und ihre Bedeutung f. d. d. Wirtschaftsleben vor und nach dem Kriege", Rostock 1928.

32.) Mannstaedt, H., „Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe", Bonn 1916.

33.) Metzner, M., „Kartelle und Kartellpolitik", Berlin 1926.

34.) Müllensiefen, H., „Kartelle als Produktionsförderer", Berlin 1926.

35.) Protokolle des Nähnadelfabrikantenvereins Iserlohn 1904 bis 1929.

36.) Schäffer, H., „Kartelle und Konzerne" in Strukturwandlungen d. d. Volkswirtschaft, 1. Bd., Berlin 1929.

37.) Schauenburg, P., „Ursachen, Formen und Wirkungen der Zusammenschlußbewegung", Leipzig 1925.

38.) Sombart, W., „Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert und Anfang des 20. Jahrhunderts", 4. Auflage, Berlin 1919.

39.) Spannagel, „Altes und Neues" über die Iserlohner Nähnadelindustrie" in Jahrbücher f. Nationalök. und Statistik, 3. Folge, Bd. 35, S. 248 fg. Jena 1908.

40.) Sperk, D., „Das Wesen der Kartelle", in „Archiv f. angew. Soziologie", Heft 1, 2 (17—23) 1928.

41.) Steinmann-Bucher, A., „Wesen und Bedeutung d. gewerblichen Kartelle" in Jahrbuch f. Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 15. Jahrg. 2. Heft S. 131, Leipzig 1891.

42.) Tschierschky, S., „Kartellorganisation", Berlin u. Wien 1928.

43.) Vogelsang, „Die Aachener Nadelindustrie", Beiträge zur Geschichte ihrer Entwicklung (Dissertation), Heidelberg 1913.

44.) Voye, E., „Geschichte der Industrie im märkischen Sauerlande", Bd. 1—4, Hagen 1908.

45.) Walch, S., „Standortsfragen in der Eisen- und Stahlindustrie des märkischen Sauerlandes (Dissertation)", Berlin 1928.

46.) Wiedenfeld, K., „Kartelle und Konzerne", Berlin 1927.